



**CLUB  
IMMOBILIER**  **.be**  
L'efficacité sans affiche



I. Qui sommes-nous ? .....	3
II. Notre « plus-value » .....	4
III. Nos services .....	4
IV. Vos privilèges .....	5
V. Votre bien fait « la Une » .....	6
VI. J'ai décidé de vendre, comment cela se passe-t-il ensuite ? .....	12
VII. Nos références .....	13
VIII. Nos 10 conseils pour « bien vendre » .....	14
IX. Nos agences .....	18



SIÈGE ADMINISTRATIF DU CLUB IMMOBILIER

# I. QUI SOMMES-NOUS ?



Fort de **+45 années d'expérience**, le Club Immobilier se veut aujourd'hui, à travers une vingtaine de collaborateurs et son administrateur Pascal SAPERE, une société reconnue pour la qualité de ses conseils. Chaque année, nous réalisons près de 350 ventes qui permettent à près de 700 familles de réaliser leur projet immobilier, qu'il soit petit ou grand.

## Respect

Nous sommes à l'écoute de nos clients pour leur fournir des conseils personnalisés et tous les services nécessaires à la vente de leurs biens immobiliers.

## Intégrité

La pertinence de nos conseils et l'intégrité de nos démarches font notre renommée. Il n'est pas rare que nous recommandions à un propriétaire de ne pas vendre s'il en va de son intérêt.

## Engagement

La passion de notre métier nous anime pour vendre votre bien dans les meilleures conditions, et cela, quel que soit le niveau de difficulté de la mission qui nous est confiée.

## Travail d'équipe

Notre équipe pluridisciplinaire vous accompagne à chaque étape de la vente.

Elle est notamment composée :

- de son administrateur, licencié en droit
- d'une assistante de direction
- d'une équipe d'agents immobiliers agréés par l'IPI
- d'une architecte
- de stagiaires
- d'un graphiste, spécialiste en médias

Notre organisation efficace nous permet de vous garantir que seulement deux personnes de référence gèrent efficacement tout le processus de vente.

N'hésitez pas à nous contacter.

## II. NOTRE PLUS-VALUE

- Une équipe de professionnels à votre service
- Une vente sans affiche dans plus de 90 % des cas
- Un accompagnement de qualité de la mise en vente jusqu'à l'acte authentique chez votre notaire
- Une communication efficace utilisant les outils technologiques les plus modernes

## III. NOS SERVICES

- Des visites planifiées avec vous et réalisées par nos agents informés des caractéristiques et surtout des avantages de votre bien
- Seulement deux interlocuteurs pour vous accompagner tout au long du processus de vente
- L'accès à un espace propriétaire tout à fait unique qui vous permet d'avoir une vue globale sur l'ensemble des actions qui sont mises en place pour votre bien ainsi que l'ensemble des documents utiles à la vente
- L'administrateur du Club Immobilier, licencié en droit, disponible pour répondre à vos questions juridiques.



## IV. VOS PRIVILÈGES

- Un contrat **résiliable à tout moment sans aucun frais** avec un simple préavis de 15 jours.
- Les certificats énergétique (PEB) et électrique de votre habitation unifamiliale sont toujours **offerts**.
- Un reportage vidéo réalisé par drone/visite virtuelle 3D.
- Des honoraires uniquement dûs en cas de vente et qui n'augmentent jamais en fonction de la durée de la mission.
- Nos honoraires s'élèvent à 3 % HTVA avec un minimum de 5.702 euros HTVA.

# V. VOTRE BIEN FAIT LA « UNE »

Au Club Immobilier, le marketing de votre bien fait l'objet de la plus grande attention. Aujourd'hui plus que jamais, vous n'avez qu'une seule chance de faire une première bonne impression. C'est la raison pour laquelle le Club Immobilier utilise les outils technologiques de dernière tendance et veille à donner la visibilité optimale à votre bien.



## Les photos

La qualité des photos est déterminante pour convaincre les candidats acheteurs de visiter votre bien. Ils passeront près de 80% de leur temps à les visionner.

Nos prises de vue sont optimisées par notre graphiste qui rendra votre bien encore plus attrayant.



## Prises de vues aériennes

Grâce à notre drone, nous obtenons des vues aériennes inédites de votre bien et de son environnement.



## Scan 3D/Vidéo

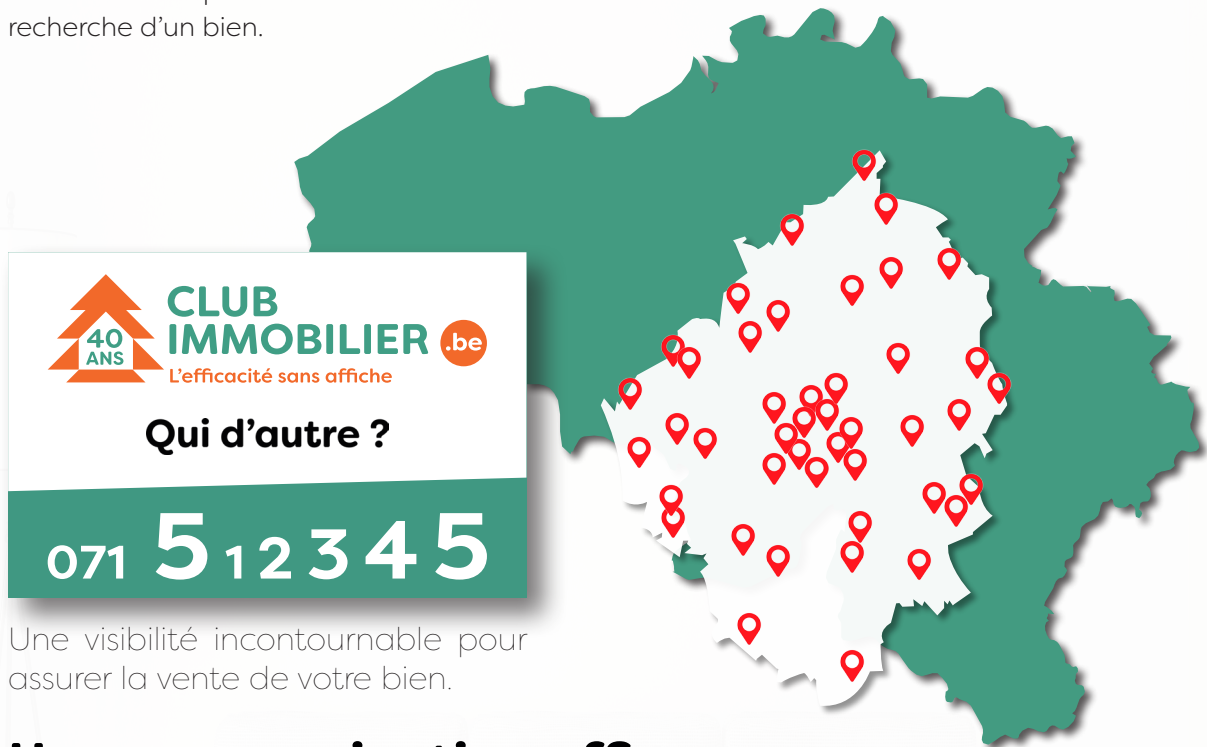
Nous proposons également la réalisation de plans 3D et/ou vidéos de votre bien grâce à la technologie Matterport qui offre une qualité exceptionnelle.





# Plus de 60 panneaux publicitaires permanents

Notre réseau d'affiches publicitaires unique en Belgique nous offre une visibilité hors du commun et explique le nombre d'inscriptions sans cesse croissants de clients à la recherche d'un bien.



Une visibilité incontournable pour assurer la vente de votre bien.

## Une communication efficace



Membres à la recherche



Membres propriétaire

Véritable plate-forme de rencontre entre vendeurs et membres inscrits à la recherche active d'un bien, le Club Immobilier rassemble aujourd'hui plus de 40.000 inscriptions.

L'envoi des nouveaux biens en vente en exclusivité à ses membres inscrits rend la vente particulièrement efficace et discrète.

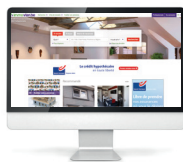
# Votre plan média

## Internet

Un emplacement de choix dans les supports web les plus consultés :



immoweb.be



immovlan.be



zimmo.be



facebook.com

Nous plaçons la fiche de votre bien sur notre site [www.club-immobilier.be](http://www.club-immobilier.be), ainsi que sur les sites immobiliers les plus consultés afin de vous garantir un maximum de candidats acquéreurs : **immoweb.be**, **immovlan.be**, **zimmo.be** et **facebook**.

## Presse écrite

Nous publions votre bien dans la presse écrite qui est loin d'avoir tiré sa révérence.

Si les sites internet permettent de toucher les personnes à la recherche, la presse écrite permet elle encore régulièrement de faire naître un projet auprès des personnes qui la consultent par hasard...



Presse écrite et web sont complémentaires

## Un procédé unique toujours aussi efficace après 45 ans

Le Club Immobilier : **L'efficacité sans affiche, une marque déposée du Club Immobilier.**

Une **base de données** avec plus de **40.000 familles**, actuellement à la recherche active d'un bien, et qui se sont volontairement inscrites au Club dans le but de recevoir les nouvelles offres en priorité.

Nos clients inscrits se manifestent et les visites ont lieu rapidement

Résultat : 1 vente sur 2 est réalisée à un client **déjà inscrit** au Club Immobilier.

## VI. J'AI DÉCIDÉ DE VENDRE, COMMENT CELA SE PASSE-T-IL ENSUITE ?

Nous vous donnons gratuitement des conseils ainsi qu'une estimation réaliste de votre bien.

Nous signons ensemble un contrat auquel il vous est possible de mettre fin à tout moment et sans aucun frais.

Nous réalisons et prenons en charge les différents certificats obligatoires (PEB, PV électrique), un reportage photos est réalisé entretemps. Nous lançons une campagne publicitaire sur un grand nombre de supports Press et Web. Votre bien est proposé en priorité à plus de 40.000 familles inscrites au Club Immobilier.

Nous organisons toutes les visites. Nous vous soumettons les offres reçues, vérifions le sérieux des clients et leur solvabilité. Nous vous conseillons sur base des résultats obtenus. Et vous restez toujours maître de votre décision.

Nous rédigeons un projet de compromis de vente en collaboration avec votre notaire et vous assistons pour la signature du compromis après validation des notaires.

Nous vous informons sur l'évolution de la vente (obtention du crédit, envoi des documents aux notaires, etc) et vous assistons lors de la signature de l'acte authentique chez le notaire.

# VII. NOS RÉFÉRENCES



SUIVEZ-NOUS



« Classée agence N°1 en Belgique par **Google** avec 4,9/5 et près de 700 avis »

« Je tiens particulièrement à remercier Monsieur Sapere pour son professionnalisme, son écoute, sa compétence et sa gentillesse, tout au long du processus de mise en vente. Que ce soit lors de la 1ère visite du bien, lors des négociations préalables au compromis et ce, jusqu'à la passation de l'acte authentique. Rapidité, souci de l'humain, adaptation à chaque situation, disponibilité ne sont pas un vain mot dans son agence immobilière que je recommande vivement à tout un chacun soucieux de se sentir écouté et épaulé avec compétence, sérieux et efficacité dans le cadre d'une mutation immobilière, étape souvent importante de la vie. Merci à vous et excellente continuation...» de B. Joye

« Le sérieux et la qualité de vos services restent des valeurs sûres, appréciées par l'ensemble de notre profession » du Notaire V.P.

« Excellente agence, pleine de qualités: disponibilité, réalisme et patience. J'ai particulièrement apprécié travailler avec Mr Gérard, qui a été d'un professionnalisme exemplaire. J'ai eu affaire à beaucoup d'agences ces derniers temps mais aucune ne leur arrive à la cheville » de Catherine

« Un grand merci à Monsieur Mennig pour son accompagnement, son professionnalisme et sa réactivité dans l'achat de mon bien immobilier. Tout s'est très bien déroulé, je recommande vivement le Club immobilier !» de Patrizia. S

« Elue agence la plus performante par **IMMOWEB** sur plus de 200 agences en Wallonie »

- Près de 350 ventes réalisées chaque année.
- Le Club Immobilier élu «agence la plus performante» par Immoweb sur plus de 200 agences immobilières en Wallonie.
- Plus de 94% de clients très satisfaits.
- Le Groupe Eiffage (société aux 500 filiales) nous fait confiance pour la vente de projets neufs.

# VIII. NOS 10 CONSEILS POUR BIEN VENDRE

## 1. Annoncez au juste prix

Le meilleur prix s'obtient toujours en annonçant un prix cohérent par rapport au marché actuel et en réalisant un travail dynamique. Ces éléments permettent en effet au marché de répondre et de donner le meilleur prix.

Faites-vous conseiller par un expert qui a une connaissance réelle du marché.

## 2. Vendez sans affiche

- Vous éviterez les curieux qui n'ont aucune idée du prix en voyant l'affiche et qui n'ont peut-être pas le budget demandé.
- La vente se passe en toute discrétion et vous éviterez des questions de votre voisinage de même que des visites intempestives.
- Retenez également qu'une affiche marque le point de départ de la mise en vente. L'affiche présente depuis plusieurs mois suscitera une certaine méfiance et rendra la vente plus difficile.

## 3. Votre bien mérite une visibilité efficace

- N'hésitez pas à investir dans des supports publicitaires variés qui augmenteront vos chances de toucher une clientèle plus large. Une présence sur les sites internet est nécessaire mais pas toujours suffisante. Les annonces dans les journaux continuent à avoir la cote aujourd'hui.
- Utilisez un matériel professionnel pour réaliser les plus belles photos de votre maison.
- Exploitez les réseaux sociaux pour annoncer à vos connaissances que vous vendez votre bien et demandez-leur de diffuser l'information à leur propre réseau.

## 4. Veillez à ce que votre maison soit accueillante et « désirable » à souhait

Cela implique de présenter une maison rangée, épurée, dépourvue d'objets qui la personnalisent.

Soyez vigilant :

- à certaines pièces dans lesquelles vous avez accumulé un surplus de mobilier ou de décorations inutiles,
- aux odeurs éventuelles laissées par les animaux,
- à l'entretien des abords extérieurs qui donne la première impression de votre bien aux futurs acquéreurs.

## 5. À quel moment mettre en vente ?

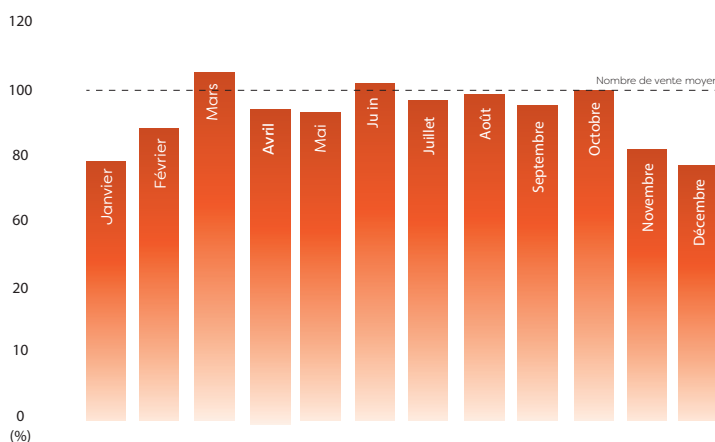
### Vendre ou acheter, par quoi commencer ?

Chaque situation est unique et doit être étudiée attentivement. Une décision prise trop hâtivement peut avoir d'importantes conséquences. Pour vous éviter des situations financières délicates, faites-vous conseiller dès le début de votre projet par un expert qui tiendra compte de votre situation financière, de vos projets futurs et de vos attentes.

- Vous souhaitez revendre votre villa pour vous installer dans un appartement neuf ? Dans ce cas, notre conseil est de ne pas vendre trop rapidement compte tenu des délais de livraison, toujours incertains, liés à une nouvelle construction.
- Vous recherchez une maison plus grande pour accueillir votre 3<sup>e</sup> enfant ? L'idée que vous vous faites de la valeur de votre maison est peut-être erronée... Dans ce cas, le meilleur conseil est de ne surtout pas acheter sans avoir au préalable vendu votre maison. Le cas contraire pourrait avoir de fâcheuses conséquences sur les finances de votre famille.

Dans d'autres cas précis, il est parfaitement possible de combiner efficacement achat et vente d'une maison.

### Tous les mois sont bons pour vendre !



Le retour du printemps est généralement considéré comme une bonne période pour mettre une maison en vente. Pourtant, l'expérience nous montre également qu'un marché inondé de biens peut avoir une influence négative sur les ventes car votre maison risque tout simplement de passer inaperçue aux yeux des candidats acquéreurs.

## 6. Les formalités légales liées à la vente

Voici quelques exemples de « formalités légales » auxquelles un vendeur doit se conformer pour vendre un bien immobilier :

- certificat de performance énergétique
- procès-verbal de contrôle de l'installation électrique
- contrôle d'étanchéité des citernes à mazout
- pollution des sols
- signature d'un compromis de vente
- respect de la loi antiblanchiment
- respect des délais légaux pour la passation de l'acte chez le notaire
- etc

Veillez à respecter ces formalités avant la vente pour éviter de perdre du temps et de décourager votre acheteur potentiel.

## 7. Demandez conseil à des experts

De nombreuses questions d'ordre juridique peuvent également survenir lors d'une vente immobilière :

- les réglementations urbanistiques en vigueur afin d'éviter toute infraction
- les conséquences fiscales liées à une vente immobilière : taxation sur plus-value, restitution des droits d'enregistrement, etc
- les droits de succession
- l'intervention du juge en raison du statut juridique de l'un des vendeurs : enfant mineur, personne sous administration provisoire, etc

## 8. Assurez-vous de la solvabilité de l'acheteur

Si le prix de vente est souvent la préoccupation première du vendeur, il ne faut surtout pas négliger la question de la solvabilité de l'acheteur.

Dans un grand nombre de situations, il s'avère plus judicieux d'accepter une offre ferme un peu moins élevée qu'une offre plus élevée qui sera conditionnée à l'obtention d'un prêt hypothécaire.

Car, même si l'acheteur paraît solvable, la banque pourrait vérifier la valeur de l'immeuble avant de marquer son accord et ce, quelle que soit la solvabilité de l'acheteur.

Soyez attentif :

- au versement d'un acompte
- à la rédaction d'une offre écrite
- au versement d'une indemnité de dédit en cas de refus de crédit

Ce sont des bons indicateurs de la solvabilité de l'acheteur

Sachez enfin, d'une part, qu'un acheteur défaillant peut vous faire perdre un temps précieux et que, d'autre part, le fait de remettre votre bien en vente suscitera une méfiance qui rendra la vente plus difficile.

## 9. Vous souhaitez occuper votre maison après la vente ?

Vous pouvez avoir plusieurs raisons de vouloir continuer à occuper votre maison après l'avoir vendue. C'est notamment le cas si vous n'avez pas encore trouvé un autre bien ou si vous avez fait le choix d'un achat neuf en cours de construction.

Cette situation est courante et est parfaitement possible à condition que cela soit prévu dès la signature du compromis de vente.

Il s'agit d'une occupation précaire, non constitutive d'un bail, qui est consentie par l'acquéreur moyennant le paiement d'une indemnité d'occupation, et non d'un loyer, convenue librement entre parties. Elle est généralement basée sur la valeur locative du bien, mais pas nécessairement. Cette indemnité peut être journalière ou mensuelle. Dans ce dernier cas, elle sera calculée au prorata du temps d'occupation passé avant l'acte d'achat.

Il n'est pas rare que les parties conviennent que cette occupation se fasse à titre purement gratuit. Cela peut être le cas si vous avez été amené à consentir une réduction du prix plus importante que prévue.

En ce qui concerne votre assurance habitation, vous devrez veiller à maintenir votre contrat en vigueur, du moins pour ce qui est du contenu et de votre responsabilité, jusqu'au jour où votre occupation prend fin.

Si vous avez besoin de continuer à occuper votre bien après l'acte authentique, évitez que cette situation ne dure plus de 2 ou 3 mois, sans quoi vous risquez de décourager un bon nombre de candidats acquéreurs.

## 10. Notre meilleur conseil : appelez-nous !

Nos conseils sont toujours gratuits et sans engagement

**071 / 5 12 3 4 5 - 02 / 366 94 96**





## IX. NOS AGENCES



### MONT-SUR-MARCHIENNE

Située dans une ancienne maison de maître récemment rénovée, notre agence de Mont-sur-Marchienne vous accueille dans ses locaux cosy et chaleureux. Fort de plus de 40 années d'expérience, le Club Immobilier est reconnu comme la référence en matière d'immobilier dans la région de Charleroi et ses alentours.

**380 Avenue Paul Pastur, 6032 Charleroi**  
**071 5.1.2.3.4.5**



### BRAINE-LE-CHÂTEAU

La situation géographique de l'agence au centre de Braine-le-Château nous rapproche de Bruxelles et de ses environs. Une manière d'étendre notre savoir-faire sur un marché que nous connaissons déjà bien.

Vous y trouverez un accueil chaleureux dans une ambiance familiale et serez reçus par notre collaborateur Laurent Mennig qui maîtrise ce marché depuis 25 ans.

**51 Rue Libert Lanis, 1440 Braine-le-Château**  
**02 366.94.96**



### LA LOUVIERE

Le nouveau bureau de La Louvière situé en plein centre vous accueille avec courtoisie pour développer la région du Centre.

Fabian GERARD est à votre écoute pour vous conseiller avec talent sur votre projet immobilier. Il est impatient de vous rencontrer

**120 Rue Hamoir, 7100 La Louvière**  
**064 5.1.2.3.4.5**



## PRÈS DE CHEZ VOUS, PROCHE DE VOUS...



### THUIN

Située dans la principale rue commerçante de Thuin, l'agence exerce son activité sur l'entité ainsi que sur les régions rurales de Beaumont, Erquelinnes, Lobbes et alentours.

51 Rue t'Serstevens, 6530 Thuin  
071 5.1.2.3.4.5



### MARIEMBOURG

Vers le sud, aux confins du Namurois, l'agence de Mariembourg couvre les régions de Philippeville, Couvin et Chimay dans laquelle elle est implantée depuis quelques années déjà.

20 Route de Nismes, 5660 Couvin  
060 5.1.2.3.4.5



### JEMEPPE-SUR-SAMBRE

La région de la Basse Sambre vers la Province de Namur est gérée par l'agence de Jemeppe-sur-Sambre. Un bureau proche de chez vous pour mieux vous servir. Le service au client est le point fort de Benjamin DALPIAZ qui vous recevra sur place ou se rendra à votre domicile.

117a Rte d'Eghezée, 5190 Jemeppe-sur-Sambre  
071 5.1.2.3.4.5



## **Pascal Sapere**

Administrateur délégué  
Licencié en droit  
Maître de stage n° IPI 503.840

0485/59.47.45  
[pascal@club-immobilier.be](mailto:pascal@club-immobilier.be)

L'achat ou la vente d'une maison représente toujours une étape marquante dans la vie d'une personne, d'une famille.

Qu'il s'agisse d'agrandir sa famille, de trouver un logement plus adapté, d'investir ou encore de régler une succession, les décisions prises sont toujours empreintes d'émotions qui nous touchent au plus profond de nous-même.

Nous sommes à vos côtés pour vous conseiller au meilleur de vos intérêts. La qualité de notre service est et restera toujours au centre de nos préoccupations.

Parlez-en autour de vous, vos connaissances sont nos meilleures références.



LE CLUB IMMOBILIER DE MONT-SUR-MARCHIENNE





**Comptes bancaires :**

RPM Charleroi

TVA BE 0418-358-822

CBC : IBAN BE37 7320 4098 0228 BIC CREGBEBB

CBC Compte tiers : IBAN BE56 7320 4118 0288 BIC CREGBEBB

**RC Professionnelle :**

Police collective IPI : AXA 730.390.160

Police complémentaire FEDERIA AXA : 730.401.047/0064

Assurance accident du compromis : 730.404.407/0058



Élue agence la plus performante par **IMMOWEB**