

# SOTRABAMA

Proche de vous!  
**SOTRABA**  
THOMAS & PIRON, LA FORCE D'UN TEAM

#1  
2022-2023

[www.sotraba.be](http://www.sotraba.be)



sotrabaconstructions



sotrababe

L'actualité en immobilier

IMAGINER ▲ CONSTRUIRE ▲ RÉNOVER ▲ INNOVER ▲ INVESTIR

# Mag



## Partageons nos expériences

**FAIRE CONSTRUIRE  
SUR SON TERRAIN**

14

724 BIENS EN CONSTRUCTION  
DANS VOTRE RÉGION

Charleroi

Binche 16

**PERSONNALISER  
SON PROJET**

33



Sotraba, c'est plus de  
40 employés en interne  
dans nos bureaux.

EMPLOYÉS **40**

Une moyenne d'âge  
de moins de 40 ans pour  
une entreprise qui existe  
depuis 1981.

DEPUIS **1981**

Nivelles est notre région  
de cœur mais nous  
sommes actifs dans toute  
la Wallonie.

NIVELLES  
& WALLONIE



*Proche de vous !*

**SOTRABA** 

THOMAS & PIRON, LA FORCE D'UN TEAM

## Chez Sotraba, nous aimons le travail bien fait.



**É**videmment ! Allez-vous me dire ... Mais la vérité c'est que nous voulons être fiers de ce que nous développons et bâtissons. Nous nous battons chaque jour pour créer des biens qui plaisent et qui offrent un rapport qualité/prix de premier ordre.

Il nous semblait important de prendre le temps de faire le point sur les rouages de Sotraba afin de faire comprendre comment on se donne les moyens de notre ambition. L'objectif de ce magazine est donc de faire place aux expériences de nos clients et de nos partenaires. Nous croyons profondément au « neuf » et ceci ne prend que plus de sens chaque jour. Les avancées technologiques permettent d'améliorer la performance énergétique des bâtiments, et c'est essentiel dans le choix d'une habitation.

Sotraba a toujours tenu à être proche et à l'écoute de ses clients. Notre intégration dans le groupe Thomas & Piron n'a

rien modifié à notre approche, et a au contraire permis d'être mieux armé pour répondre aux besoins de nos clients. Sotraba a et garde un ADN de société locale et familiale. Ceci vit réellement dans la société. Les employés ont choisi Sotraba pour cette raison. Je les félicite d'ailleurs pour leur enthousiasme et leur implication.

Sotraba peut se targuer d'avoir des résultats solides et de compter sur un portefeuille de projets intéressants. Cela constitue d'excellentes bases pour continuer à développer nos projets dans la philosophie qui est la nôtre.

Mon ambition est de préserver les atouts de Sotraba, de veiller à ce qu'on garde cet esprit familial tout en étant un acteur actif de la vie du groupe Thomas & Piron. Nous tenons une place non négligeable dans le groupe et il faut l'honorer.

Au nom du Comité de direction, je vous souhaite une bonne lecture !

**SOTRA**   **Mag**  
www.sotraba.be

**COORDINATION DE PUBLICATION :** JÉRÔME DEUSON.

**RÉDACTION :** JÉRÔME DEUSON, STEPHAN DEBUSSCHERE.

**CRÉATION MAQUETTE & MISE EN PAGE :** DENIS THIRY (DESIGNTEAM.BE).

**PRODUCTION & IMPRESSION :** VINCENT SEGHEIN (INITIAL PRODUCTION - BRUXELLES).

**ÉDITEUR RESPONSABLE:** BRUNO MERNIER.

**SOTRABA S.A. :** Ch<sup>de</sup> de Nivelles 121 - 7181 Arquennes - N° entreprise : BE 0421.205.375 - Tél.: +32 67 87 85 01 - Fax : +32 67 87 85 04 - Mail: info@sotraba.be

**COPYRIGHT :** Tous droits réservés, y compris la traduction, même partiellement. ©Photos: Jérôme Deuson, Victro Exhibition, Shutterstock.com, Freepik.com.

Proche de vous !  
**SOTRABA**   
THOMAS & PIRON, LA FORCE D'UN TEAM



SUCCESS STORY

**En 2019, Sotraba se lançait dans un projet de grande envergure :  
Chapelle Village à Les Bons Villers.**



**Les 55 maisons et les  
16 appartements de ce  
merveilleux ensemble ont vite  
rencontré leur public.**

**Nous souhaitons aux heureux  
acquéreurs d'y trouver tout  
le bonheur du monde !**

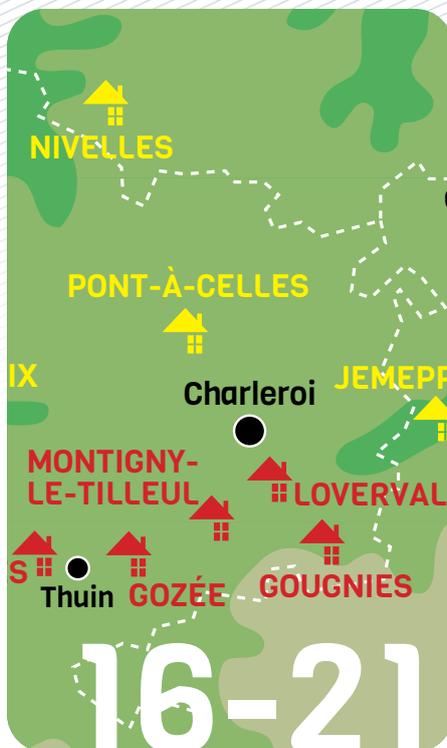


NOS ÉQUIPES  
COMMERCIALES



4

DÉCOUVREZ LE PROJET  
DE VOS RÊVES DANS  
VOTRE RÉGION



16-21

LA CUISINE:  
LIEU DE VIE  
INCONTOURNABLE



28

À LA RENCONTRE  
DE NOS CLIENTS



8

PERSONNALISER  
SON PROJET



33

FAIRE CONSTRUIRE  
SUR SON TERRAIN



14

FOCUS  
VILLE DE  
BINCHE



22

PROCÉDURE  
D'ACHAT:  
LES 7 ÉTAPES  
CLÉS



24

À LA RENCONTRE DE  
ROGER SMET,  
LE FONDATEUR



36

# Une équipe commerciale à votre service

Depuis 2013, la mise en vente des biens Sotraba a été confiée à l'équipe Happy Home Immo dont la quasi-totalité de l'activité est centrée sur l'entreprise nivelloise. Cette entité a été créée par la famille Deuson qui a une expérience de l'immobilier de plus de 30 ans. Aujourd'hui dirigée par Jérôme et Olivier Deuson, Happy Home est spécialisée dans la vente sur plan, mais pas seulement...



**Jérôme Deuson**  
jerome.deuson@sotraba.be  
0476/29.23.73



**Olivier Deuson**  
olivier.deuson@sotraba.be  
0486/55.54.64

## Olivier, pouvez-vous nous faire part de votre parcours personnel atypique ?

J'ai passé mes 15 premières années professionnelles dans le secteur de l'aviation et du tourisme. Une vie de voyages et de déplacements non-stop. A un stade donné, quand on a l'occasion de négocier un nouveau virage dans sa vie professionnelle, on remet certaines choses en question. C'est ce que j'ai fait quand j'ai eu l'occasion de rejoindre l'équipe commerciale de Sotraba. J'ai beaucoup appris « sur le tas » grâce à une ambiance familiale, motivée et professionnelle. Après, cela reste du relationnel commercial avec des clients. Il faut donc avoir la fibre commerciale et la transposer dans un autre domaine...

## En tant que vendeur de biens immobiliers neufs, pouvez-vous nous dire quelles ont été les tendances de 2021 ?

Nos clients se sont orientés vers des biens qui leur offrent une qualité de vie améliorée par rapport à leur bien précédent. J'entends par là un accès à

un ou des espaces extérieurs, des pièces de vie aux surfaces généreuses et des matériaux de qualité pour se faire plaisir. Pour nos clients investisseurs, la tendance est relativement similaire car les locataires aussi sont exigeants et ont de nouvelles attentes face à un marché locatif dont les prix restent soutenus.

*Olivier et Jérôme Deuson, une équipe commerciale dédiée totalement à Sotraba et ses projets.*

## Investir dans un bien neuf est-il encore une bonne idée pour 2022 ?

L'apparition d'une crise géopolitique mondiale, dans un contexte de sortie de crise sanitaire, ne semble pas favorable de prime abord. Néanmoins, la nécessité de se loger dans un bien de qualité reste prédominante.

L'immobilier reste également une valeur sûre dans une période aussi compliquée.

### **Est-ce que le fait d'avoir une maison Sotraba vous a déjà facilité certains contacts avec la clientèle ?**

Cela permet de me mettre plus facilement à la place des clients, d'anticiper certaines attentes et de bien cerner aussi certaines questions qu'ils pourraient avoir. J'ai cette maison depuis 15 ans, et beaucoup de choses ont changé entretemps, à commencer par les normes en vigueur. Après ces années au sein du département commercial de Sotraba, j'ai largement de quoi vanter la qualité de nos réalisations qui n'ont fait qu'évoluer avec leur temps.

### **Quelles sont vos attentes de vendeur pour 2022 et 2023 en matière de développement pour Sotraba ?**

Pour 2022, des lancements intéressants sont dans le « pipeline ».

*“Nos clients se sont orientés vers des biens qui leur offrent une qualité de vie améliorée par rapport à leur bien précédent.”*



*Nous vous accueillons dans nos bureaux d'Arquennes (Nivelles-Sud) au 121 Chaussée de Nivelles.*

Nous poursuivons le développement et la mise en vente simultanée de deux projets d'appartements et maisons dans la Région Binchoise. La seconde phase de notre projet Les Jardins de la Poste à Braine-Le-Comte fait aussi partie du programme.

D'autres projets devraient être lancés à cheval sur 2022 et 2023. Des projets situés dans des régions aussi différentes que la Wallonie Picarde (Stambruges) ou la grande périphérie Namuroise (Noville-les-Bois).

### **Vous travaillez en équipe avec votre frère, n'est-ce pas trop compliqué ?**

Cela présente des avantages et parfois des inconvénients mais qui sont relativement limités ! La communication est simplifiée, fluide. On se divise les tâches sans se poser trop de questions. Le feeling est là et ça c'est super motivant. Je crois que si l'on est assez professionnel pour scinder le boulot et le privé, c'est une situation qui est plus avantageuse que problématique ! Pour le client, cela n'a que des avantages je pense, c'est ce qui compte. ▶



**Bruno Mernier**  
Directeur du développement de Sotraba





# Didier Eggermont Le développeur

**Carolo de naissance et de cœur, Didier Eggermont développe et commercialise les projets de Sotraba sur le territoire de Charleroi et de sa large périphérie. Rencontre avec un homme aussi passionné que multidisciplinaire.**

## **Que recouvrent vos missions pour Sotraba ?**

Ma mission première est de développer des projets sur le territoire de Charleroi ainsi que sa large périphérie, de Nivelles à la Botte du Hainaut. Développer un projet, c'est d'abord analyser la potentialité d'un marché sur base de la localisation du terrain et de tous les impératifs liés à l'urbanisme, à la mobilité et aux équipements environnants. Cette mission inclut aussi l'obtention d'un permis de bâtir, l'établissement d'un cahier des charges, ou encore la tarification. Tout cela exige une multidisciplinarité rassemblant des compétences à la fois financières, juridiques et techniques.

C'est en quelque sorte un rôle de chef d'orchestre, nourri par une expérience de plus de 35 ans dans la construction. À ce jour, le secteur géographique qui me concerne constitue un portefeuille de quelque 1 200 unités de logement et commerciales qui sont soit à l'étude, soit en phase de commercialisation, soit encore sur le point d'être mises sur pied. L'horizon de production est ainsi établi pour les cinq prochaines années.

Ma seconde mission découle de la première, à savoir la commercialisation des projets. Citons ici, entre autres, la Résidence Bois de Mérode à Loverval, Le Clos du Blautier à Gerpinnes, les Villas America à Aiseau-Presles, ou encore les Résidences Myosotis & Magnolia à Montignies-sur-Sambre, dont les livraisons sont prévues au cours de 2022 et début 2023. Et je ne manquerai pas d'y ajouter le vaste projet Chimay-Village, prévu quant à lui pour 2024.



www.immocontact.be

Proche de vous !  
**SOTRABA**  
THOMAS & PIRON, LA FORCE D'UN TEAM



*“Les perspectives de développement sont grandes dans la région de Charleroi.”*

**Vous êtes par ailleurs le fondateur de l'agence Immo Contact à Charleroi. Quelle est la nature du lien entre votre agence et Sotraba ?**

Fondée en 1986, Immo Contact est active dans la transaction de biens de seconde main, mais avec cette particularité de maîtriser la coordination entre la vente d'un tel bien et l'acquisition d'un bien neuf. Car la problématique d'une telle coordination est à la fois financière et temporelle. Lorsqu'une personne est dépendante du montant de la vente de son bien pour être en mesure d'acquérir un bien neuf, nous sommes là pour l'accompagner dans cette opération, capitale pour lui. Notre objectif est de vendre son bien dans les meilleures conditions, d'anticiper tous les problèmes qui peuvent se présenter et d'en gérer tous les aspects, tout comme d'offrir au promoteur la garantie d'un engagement financier à hauteur des besoins. La problématique du délai est à son tour

très importante, car il faut coordonner la réception du bien par le nouveau propriétaire et celle du bien neuf, a fortiori lorsqu'il s'agit d'un appartement acheté sur plan. Et toute cette maîtrise nécessaire des budgets et des délais est rendue possible grâce à l'étroite relation de confiance établie avec Sotraba depuis 2018.

**Comment évolue le marché du neuf dans la région de Charleroi ?**

Charleroi et sa périphérie sont en voie de devenir une forte zone de développement. Le choix de Google est à ce titre très significatif, tout comme l'établissement du Grand Hôpital et des futurs centres de recherche médicale, l'aéroport et sa position dans le top mondial du low-cost, ainsi que tous les développements dans les domaines de l'énergie, de la pharmaceutique ou encore de l'aérospatiale. Si le développement du neuf a été plus rapide au sud, la reconstruction et la revitalisation du centre-ville de Charleroi offrent de belles perspectives de développement. Tous les signaux sont donc au vert, avec un taux de rentabilité parmi les meilleurs du pays.

**Serait-ce le bon moment d'y investir ?**

Là aussi, les faits parlent d'eux-mêmes. Si on fait un comparatif avec la Capitale, on constate non seulement que le coût du foncier est nettement moins élevé du côté de Charleroi – même dans les zones les plus recherchées –, mais que les coûts de construction eux-mêmes y sont moins élevés, en raison du gain en mobilité et, partant, d'une efficacité en termes de coûts de main d'œuvre. Les facteurs de mobilité et de proximité sont très importants en construction, ce qu'avait parfaitement compris le fondateur de Sotraba, pour qui la région de Charleroi constitue par ailleurs une zone de rayonnement aisé. Tout cela se répercute favorablement sur les prix de vente, et au vu de la forte évolution de la région, il me paraît en effet judicieux d'y investir aujourd'hui, avant que les prix ne se mettent à grimper un jour....! 📈





**Sixtine Delair et  
Nathalie Wartique**

# Un parcours en famille et en miroir

A 24 ans, Sixtine est l'heureuse et toute récente propriétaire d'un appartement au sein de la Résidence Les Jardins de la Poste à Braine-le-Comte. Sa maman Nathalie est pour sa part propriétaire depuis 2013 d'une maison construite au sein d'un clos à Gerpennes. Elles nous partagent ici leur parcours et leurs expériences, dont les étonnantes similarités renforcent encore les liens qui les unissent.



*“Mère et fille,  
toutes deux clientes  
chez Sotraba.”*

### **Sixtine, pouvez-vous nous raconter votre parcours qui vous a mené si jeune à l'achat d'un appartement ?**

Après mes études que j'ai terminées à 21 ans, j'ai déniché mon premier emploi à Bruxelles, où je travaille depuis 3 ans à ce jour. Pour des raisons de mobilité – je suis originaire de Gerpinnes, au sud de Charleroi – je louais un appartement dans le centre de Nivelles, que je



*“Les Jardins de la Poste sont situés au coeur de la ville de Braine-le-Comte.”*

partageais avec mon compagnon. C'était un très bon compromis entre budget et facilités de transport pour me rendre à la fois à Bruxelles et à Gerpinnes où réside maman. Mais suite à notre séparation, tout a basculé, avec le flot de questions qui s'en est ensuivi. Allais-je rester à Nivelles, m'engager dans une colocation, louer un appartement seule, ou était-il envisageable de pouvoir acheter mon propre appartement ? Et si oui, dans quelle ville ? La seule chose dont j'étais certaine, c'est que je ne voulais pas retourner chez maman, j'avais déjà trop pris goût à mon indépendance ! L'option de la colocation a vite été rayée car j'avais déjà pas mal de mobilier, et je ne voulais ni engager de frais pour le stocker dans un garde-meuble, ni devoir le revendre. Quant à l'option de location, je l'ai finalement assez vite mise de côté. L'idée de « perdre de l'argent » en payant un loyer – insufflée il est vrai par maman, pleinement convaincue comme les autres membres de ma famille du bien-fondé d'un achat immobilier – me poussait en effet à entrevoir l'acquisition. J'étais donc dans le « trip » d'acheter ! Mais quoi, où et surtout comment ? Voilà le flot de nouvelles questions qui a alors afflué !

### **Pourquoi vous êtes-vous dirigée vers l'immobilier neuf ?**

D'abord, j'avais trois mois pour quitter mon appartement en location, et je me sentais dans l'urgence. Je n'avais pas assez de temps pour chercher de manière posée un appartement de seconde main, qu'il m'aurait fallu de plus encore rafraîchir ou rénover. Ma préférence allait au neuf, mais je savais aussi que mon profil financier ne me permettrait pas d'acquérir seule un tel appartement du côté de Nivelles ou Braine-Lalleud. J'avais déjà une idée assez précise de ma capacité d'emprunt à ce moment, car Maman m'avait aidée au niveau des démarches bancaires lorsque mon ex-compagnon et moi avions à l'époque entamé la recherche d'une maison dans la région de Nivelles. Quand je me suis retrouvée seule, je savais qu'il me fallait réagir vite, mais j'étais encore totalement dans l'émotionnel de ce qui m'arrivait. Me voyant un peu perdue, maman a pris alors les choses en main au niveau des recherches, sur base de mes souhaits : un appartement neuf rapidement disponible – mais pas au rez-de-chaussée –, pas trop éloigné de mon travail, et bien sûr dans mon budget. Cela me paraissait un vrai challenge, mais j'avais bon espoir ! 🏠

**👉 Votre maman a donc pris les choses en main. Comment s'est déroulée cette recherche, Nathalie ?**

Sur base des souhaits de Sixtine et des critères à la fois financiers et géographiques, j'ai commencé par faire le tour des promotions existantes autour de Nivelles, au sein d'une zone géographique plus ou moins étendue. J'ai répertorié quelques projets en consultant divers sites immobiliers, et me suis mise en contact avec les promoteurs. Mais tous les projets en question étaient soit déjà vendus sur plan, soit en cours de construction, soit avec des délais à l'horizon 2023 ou 2024. En fait, rien ne correspondait jusqu'alors aux critères recherchés, que ce soit en termes de localisation, de budget, de délais, de qualité de projet ou d'environnement. Poursuivant mes recherches, je tombe un jour – « comme par hasard » mais personnellement je ne crois pas au hasard ! – sur un projet Sotraba situé à Braine-le-Comte. J'ai donc été de suite intriguée, car c'est là un promoteur que je connais très bien puisque j'ai acheté une maison Sotraba en 2013... C'est d'ailleurs le père de Jérôme Deuson, l'actuel responsable commercial,

qui m'a vendu la maison ! J'avais confiance en ce promoteur. Et je n'en aurais pas fait part à ma fille si ce n'avait pas été le cas ! Je n'ai donc pas hésité une seconde à prendre contact avec Jérôme, qui nous a immédiatement fait visiter ce projet, dont la première phase était en finalisation, ainsi qu'un autre du côté de Pont-à-Celles, mais qui était pour sa part encore en construction.

**Ce projet à Braine-le-Comte satisfaisait-il vos critères ?**

**Sixtine :** en termes de budget, bien que les prix restent sans conteste bien éloignés de ceux du Brabant wallon et de Bruxelles, c'était quand même un peu hors budget pour une jeune célibataire de 24 ans qui est dans la vie active depuis 3 ans. Les taux d'intérêt sont intéressants, mais aujourd'hui, les jeunes doivent apporter 10% de la somme, auxquels il faut ajouter les frais de notaire... Il est clair que sans le soutien de ma famille, je n'aurais pas pu acheter ! A l'époque de maman, on pouvait encore emprunter à 120 % ! Ce soutien familial s'est donc avéré vital. Tout le monde s'y est mis pour joindre les deux bouts ! Et mes grands-



parents ont bien compris qu'il était plus intéressant de me soutenir de leur vivant plutôt que de me donner en héritage une somme qui serait lourdement taxée.

En termes de localisation, c'est évidemment plus loin que Nivelles – le double de kilomètres –, mais Braine-le-Comte, qui se trouve à la



*“14 appartements constituent la Phase 1 de la Résidence Les Jardins de la Poste.”*



moi le signe que tout était pour le mieux ! Et cerise sur le gâteau, j'ai signé l'acte à la banque non seulement le jour de mon anniversaire, mais aussi pile à l'heure de ma naissance ! Cet appartement, c'est pour moi comme une seconde naissance...

*“J’ai signé en juillet, et me suis installée dans mon appartement flambant neuf le 11 septembre.”*

Même si je savais à quoi m'attendre au niveau des démarches bancaires, il est toujours très judicieux d'inclure cette clause, car il y a un acompte à payer, qui peut être perdu en cas de refus bancaire...

**Nathalie :** avec ma fille, nous avons ensuite fait la tournée des banques ! Evidemment, la crise sanitaire a bousculé le planning des différents rendez-vous, et nous avons dépassé le mois prévu par la clause suspensive. Mais cela n'a pas du tout porté à conséquence du côté de Sotraba. La banque qui a octroyé le crédit a ensuite envoyé au notaire tous les documents officiels ainsi que la somme requise. Sotraba avait pour sa part mandaté son notaire, qui était pour rappel le nôtre aussi. Il avait donc déjà

lisière du Brabant wallon, dispose d'une importante gare ferroviaire qui me permet de rejoindre Bruxelles en moins de 30 minutes. Bien sûr, je ne connais encore personne ici, et je n'ai pas encore vraiment eu le temps d'explorer tout mon nouvel environnement, mais ici c'est un peu la ville à la campagne !

S'agissant du projet en lui-même, les configurations des appartements étaient bien réalisées, c'était lumineux et les performances énergétiques apparaissaient très bonnes. Tout y était fini, hormis les peintures, et le fait que maman ait acheté une maison Sotraba m'avait déjà clairement mise en confiance...

J'avais le choix entre deux appartements : l'un au rez-de-chaussée qui était le plus petit et donc le moins cher des deux, et celui au second étage, d'une superficie de 93 m<sup>2</sup> avec deux chambres et une terrasse plein sud à l'arrière offrant des vues dégagées. Il était donc plus cher, mais comme j'avais depuis le départ envie d'un appartement en hauteur pour me sentir en sécurité, je n'ai pas hésité longtemps !

Enfin, s'agissant des délais, c'était tout simplement parfait. J'ai signé en juillet, et me suis installée dans mon appartement flambant neuf le 11 septembre. Nous avons choisi le même notaire que celui du vendeur, ce qui a constitué un gain de temps très appréciable, vu que je devais quitter mon appartement nivellois pour septembre. J'ai même trouvé le nouveau locataire pour mon ancien appartement ! Tout s'est vraiment aligné, et c'était pour



### Quelle a été votre expérience lors de la procédure d'achat ?

**Sixtine :** au terme de toutes mes questions – et des réponses étayées de Jérôme – portant sur la PEB, le fonctionnement et les charges de la copropriété, ou encore le choix de l'emplacement de parking et de la cave, Jérôme, qui a vraiment été présent du début à la fin, m'a fait parvenir le projet d'acte, ce qui n'a pas manqué de susciter un nouvel échange de questions et de réponses tout aussi complètes et précises. J'ai ensuite signé le compromis de vente à Arquennes, toujours avec Jérôme, qui y avait d'office inclus la clause suspensive, valable 1 mois, ce qui signifie qu'il me fallait obtenir le crédit endéans cette période.

toutes les informations et le feu vert pour la signature de l'acte authentique. Ma fille devenait propriétaire à 24 ans !

Enfin, lors de l'état des lieux avec Jérôme, nous avons relevé les petites rectifications à faire, et qui sont probablement inévitables lorsqu'il s'agit d'un nouveau bâtiment. Les équipes de Sotraba ont été très réactives et sont rapidement venues les réaliser. 🙌



**L'achat de l'appartement a bénéficié d'un taux de TVA réduit à 6%. Comment cela s'est-il produit ?**

**Nathalie :** en examinant le projet de compromis de vente, j'avais compris que sur le terrain de l'immeuble existait une maison, qui a été abattue. Lorsqu'on fait démolir un bien pour y reconstruire un nouveau, le taux de TVA sur la construction neuve est dès lors susceptible de passer de 21 à 6%, moyennant certaines conditions. Il faut en effet que l'acquéreur ne soit pas propriétaire d'un autre bien, ce qui était le cas de Sixtine, et qu'il élise domicile dans son nouveau logement durant minimum 5 ans. Jérôme travaillait bien entendu à obtenir pour nous ce taux réduit avant la signature de l'acte authentique, puisque cela impliquait le cas échéant une réduction de 15% sur les fonds propres qu'il faut déposer pour la signature de l'acte ! Mais il n'était pas sûr que nous l'obtenions à temps. Si cela ne se produisait pas, il était prévu d'introduire un recours après la signature, ce qu'avait précédemment fait un autre propriétaire de l'immeuble. Mais nous n'avons pas dû en arriver là. Deux semaines avant la signature, Jérôme nous a appelé pour nous annoncer la très bonne nouvelle !

**Nathalie, vous avez pour votre part acheté une maison en 2013. Pouvez-vous nous en parler ?**

La maison que j'ai achetée est située à Gerpinnes, qui est devenue au fil du temps la banlieue chic de Charleroi. Le projet Sotraba forme un clos rassemblant

10 maisons disposées en U. Contrairement à une configuration classique, les portes d'entrée sont du côté intérieur, dans la cour centrale, comme dans un corps de ferme. Les jardins s'ouvrent dès lors à l'arrière sur l'extérieur. J'ai la chance d'avoir le plus grand terrain, qui totalise 13 ares, idéal pour mes chiens !

Ce qui est personnellement émouvant, c'est que j'ai acheté cette maison suite à une rupture, comme ce fut le cas pour ma fille, et que le vendeur n'était autre que... le papa de Jérôme Deuson ! Je souhaitais rester dans l'entité de Gerpinnes, je m'y plaisais et mes deux enfants y étaient scolarisés. Je ne cherchais pas a priori une maison neuve, mais je savais aussi qu'avec mes capacités d'emprunt, il n'y aurait pas de sous pour des travaux de rénovation importants. Et je savais aussi que je n'étais pas en mesure de mettre toute seule la main à la pâte. Je sais faire des choses, certes, mais je suis vite limitée en la matière ! De plus, j'ai déjà eu l'expérience d'avoir dû « campé » dans mon ancienne habitation à cause de travaux, et je ne voulais pas que cela se reproduise, surtout en étant seule à 45 ans avec deux enfants. Je cherchais donc une maison directement habitable.

*“Je suis pleinement satisfaite de ma maison. J’y ai seulement fait quelques changements au fil du temps.”*



## Comment avez-vous découvert votre maison ? Et quelle a été votre expérience avec Sotraba ?

Un jour, en présence de ma fille, me perdant un peu en voiture dans un quartier de Gerpennes, je suis tombée – à nouveau « par hasard » – sur le clos en question, avec des affiches « À vendre ». Je croyais ne pas connaître ce projet, mais en fait je l'avais repéré sur un site immobilier, mais je l'avais confondu avec un autre qui était en construction. Or là, les maisons étaient déjà construites, mais pas encore toutes vendues apparemment. J'avais

repéré celle qui m'intéressait – 3 façades, 4 chambres, 2 salles de bain et une belle superficie de 170 m<sup>2</sup> – et j'ai contacté Sotraba dans la foulée. J'ai obtenu rapidement un rendez-vous pour une visite avec le papa de Jérôme, qui m'a par la suite accompagnée et guidée tout au long du processus. Il était très investi dans son travail et s'est rendu très disponible. Tel fils, tel père ! Connaissant ma situation, il m'avait même confié les clés de la maison avant que je ne sois officiellement propriétaire, pour me permettre d'aller faire des travaux de peinture après mes heures de travail et durant les week-ends...

## Envisagez-vous de déménager un jour pour vivre dans un appartement ?

Je suis pleinement satisfaite de ma maison. J'y ai seulement fait quelques changements au fil du temps étant donné que je n'avais pas pu personnaliser certaines choses puisque le bâtiment était déjà terminé quand je l'ai découvert... Et puis je me suis fait plaisir en aménageant un carport à l'arrière pour protéger le van aménagé que je viens d'acheter pour de prochaines escapades...

Mes deux enfants étant partis, il est vrai que la maison devient grande pour moi seule, mais je n'envisage pas de vivre dans un appartement, sans mes chiens... Je n'en bougerai donc pas, tant que cela sera possible. ... Bref, on verra bien, je suis une optimiste ! ▶



*“La maison que j’ai achetée est située à Gerpennes, qui est devenue au fil du temps la banlieue chic de Charleroi.”*



Mon installation s'est très bien déroulée. Je n'ai eu qu'un souci avec le plan de travail de la cuisine, que le cuisiniste est venu illico remplacer, ainsi qu'avec le plancher de l'étage, qui avait un peu bougé après les travaux, et que les menuisiers sont aussi venus remplacer rapidement.

Enfin, pour en finir avec les similarités entre mon expérience et celle de ma fille, j'ai signé l'acte authentique le jour de mon anniversaire ! Ce n'était pas à la banque comme ce fut le cas pour ma fille, ni comme elle à mon heure de naissance – je suis née à 21h... – mais je trouve que cela fait déjà beaucoup de coïncidences, et une belle histoire entre mère et fille !



# Faire construire sur son terrain avec Sotraba

Parallèlement à ses activités de promoteur et constructeur, Sotraba offre ses services aux propriétaires fonciers qui souhaitent construire leur propre projet. Entretien avec le directeur d'études, Philippe Courtoy, sur la nature et le fonctionnement de ces services à la construction sur terrain d'autrui.

## Les services de Sotraba aux propriétaires fonciers concernent-ils uniquement des résidences privées ?

Non, les programmes sont variés. Il peut s'agir aussi bien d'une résidence privée que d'un immeuble à appartements ou encore d'un bâtiment mixte comprenant des surfaces commerciales et des logements. Le premier dénominateur commun de ces programmes est la possibilité de prise en charge complète du projet par Sotraba. Nous nous chargeons alors de l'ensemble du projet, à commencer par les autorisations diverses à obtenir, les essais de sol sur le terrain concerné, la conception et la budgétisation. Le second dénominateur est la personnalisation.

*“La prise en charge totale et la vraie personnalisation sont les dénominateurs communs des services que nous offrons aux propriétaires fonciers.”*

Mais il ne s'agit pas chez nous d'une personnalisation basée sur un catalogue de modèles préétablis et de prix d'attaque, qui ne sont jamais applicables dans la pratique puisque chaque implantation de bâtiment dépend de la nature du terrain, de son inclinaison ou encore de son orientation. La personnalisation que nous offrons est réelle, de la conception à la réalisation.

## Qui sont les candidats à cette « construction sur terrain d'autrui » ?

Il y a deux cas de figure. Le propriétaire d'un terrain peut se présenter à nous soit muni d'un avant-projet, éventuellement déjà conçu par un architecte, soit dépourvu de tout avant-projet. Ces deux cas de figure impliquent logiquement des prises en charge totalement différentes de la part de Sotraba. Le second implique assurément la prise en charge la plus complète. Le propriétaire en question ne sait peut-être pas encore ce qu'il compte construire sur son terrain, ou alors il ne sait pas comment réaliser son projet, et n'a peut-être aucune idée du budget que cela représente. La première étape sera donc de cerner ses besoins et d'établir un programme, un avant-projet et un budget.



**Philippe Courtoy**  
Directeur d'études chez Sotraba

## Vous ne faites pas la publicité de ces services. Comment attirez-vous cette clientèle ?

Effectivement, nous ne communiquons pas directement dans ce sens, mais les clients potentiels connaissent notre réputation de promoteur et de constructeur clé-sur-porte. Dans la région de Nivelles, par exemple, Sotraba est très bien représenté puisque nous y avons déjà construit plus de 2 000 maisons et appartements. Sotraba y bénéficie clairement d'un réel capital-confiance, comme c'est le cas pour l'ensemble des régions que nous couvrons. Les candidats à la construction savent que nous offrons une garantie de résultat, à la fois en termes de qualité de construction, de délais et de respect du budget. Et ils savent aussi que nous confier la gestion complète de leur projet leur garantira une vraie tranquillité d'esprit.

## Dans un contexte de tendance haussière des coûts de construction, proposez-vous des formules soutenant l'autoconstruction ?

Nous le faisons régulièrement, moyennant certaines conditions. Car dans ce genre d'approche, la question

## QUE FAIT UN DIRECTEUR D'ÉTUDES ?

La mission du directeur d'études couvre l'ensemble des paramètres d'une construction, à savoir la budgétisation, les études de stabilité, les techniques spéciales, les plans d'architecture, ou encore le respect des normes en vigueur. Elle assure aussi la veille en matière de technologie et de certifications obligatoires concernant la performance énergétique du bâtiment, la pollution du sol ou encore la gestion des eaux.

fondamentale tourne autour du risque de mécontentement et de garantie, ainsi que de la problématique de la responsabilité. Prenons l'exemple de l'installation d'un système de chauffage pour lequel le maître d'ouvrage souhaite installer lui-même les radiateurs. Voilà une situation type qui peut assurément engendrer des problèmes. Si un souci important apparaît ultérieurement au niveau du circuit de chauffage, l'origine de la responsabilité sera quasi impossible à déterminer. C'est là le genre de situation dans laquelle nous ne voulons pas nous impliquer.

La question de la responsabilité est fondamentale aussi parce que Sotraba prend la responsabilité d'un chantier dans son intégralité. Nous sommes en effet responsables de tout ce qui s'y passe, et ce, dès le premier jour d'ouverture du chantier. Si un client décide, par exemple, de placer lui-même un parquet dans les chambres durant un week-end, et qu'il est victime d'une chute dans l'escalier en raison de l'absence de garde-corps, nous serons tenus pénalement responsables de cet incident.

Nous restons donc ouverts à toute proposition, pour autant qu'elle n'engendre pas de risque en termes

d'interventions de garanties, et que la coordination santé-sécurité soit totalement respectée.

### Quels sont les cas les plus fréquents ?

La réalisation par Sotraba du gros œuvre couvert fermé, avec une prise en charge par le client des techniques spéciales et du parachèvement est un cas assez fréquent. Sotraba peut aussi atteindre le stade incluant les techniques spéciales et le plafonnage, tandis que le client s'occupe de la pose des revêtements de sol, des menuiseries, ou encore des sanitaires. Quel que soit le cas de figure, le projet fait l'objet d'un contrat, et notre responsabilité s'arrêtera au stade défini par ce contrat, qui peut par ailleurs être « augmenté » selon les besoins. Il n'est pas rare en effet que, sur base d'un contrat de gros œuvre fermé, notre client nous revienne parce qu'il s'est rendu compte en demandant des devis ailleurs qu'il ne ferait pas d'économies, et qu'en plus les délais d'exécution allaient être plus importants qu'avec nous...

*“Les candidats à la construction savent que Sotraba offre une garantie de résultat, à la fois en termes de qualité, de délais et de respect du budget.”*

### Quels seraient selon vous les a priori négatifs sur les services d'un promoteur-constructeur ?

Je n'en vois qu'un, celui lié au budget. Mais en réalité, grâce à sa force de frappe, Sotraba réalise des économies d'échelle et est donc en mesure de faire bénéficier ses clients de tarifs préférentiels au niveau des matériaux et autres fournitures. Si l'on ajoute à cela un savoir-faire éprouvé en termes de préparation, d'exécution et de coordination-intégration des différentes techniques, nos coûts sont au bout du compte moins élevés, ce qui génère aussi une économie en faveur de nos clients. Car ce qu'il faut maîtriser, c'est le coût total du projet. Et ce dernier inclut aussi le terrain et tout ce qui va avec, à savoir les coûts de raccordement, l'analyse des terres, le

terrassement ou encore l'épuration des eaux usées... Autant de paramètres dont nous maîtrisons aussi les coûts.

Les économies en faveur de nos clients se font aussi lors de la conception du projet, grâce à notre savoir-faire et notre expérience qui nous permettent de conseiller ces derniers en leur indiquant les économies significatives qui peuvent être réalisées, tout en respectant leurs souhaits. En finalité, les budgets que nous établissons s'avèrent en général inférieurs à ceux de projets qui font appel à des corps d'état séparés.

### Comment procède Sotraba pour le financement ?

Dans la construction, en règle générale, et en particulier pour un maître d'ouvrage en contact avec un architecte et des corps d'état séparés, la facturation se fait par état d'avancement des travaux et sur base de bordereaux de réalisation, avec les éventuels décomptes à la hausse ou à la baisse quant aux quantités spécifiées. Mais la première difficulté est de comprendre précisément le contenu de ces bordereaux et d'être bien certain que tout y a été réalisé. La deuxième difficulté est d'être certain des quantités effectivement utilisées. Notre fonctionnement est différent. Nous établissons un devis très précis financièrement, mais qui est forfaitaire en fonction des postes concernés, qu'il s'agisse du coût du terrassement ou de la maçonnerie. On obtient donc un total avec un prix précis et forfaitaire. Cela signifie que si nous avons omis des quantités dans l'estimation, nous l'assumons. Nos éventuelles erreurs sont donc toujours à l'avantage du client, car il n'y a pas de décompte en termes de quantité.

Les factures sont pour leur part établies en fonction de l'avancement des travaux. Et notre système est très simple. Nous dressons un plan de financement qui fait apparaître en pourcentages les coûts des différents postes. Un terrassement peut ainsi constituer, par exemple, 5% du prix total. Lorsque ces travaux de terrassement seront terminés, le client recevra la facture correspondante. Et il en sera ainsi de suite pour l'ensemble des postes, comme la pose de la toiture ou le câblage des techniques spéciales. Notre système se veut aussi simple que transparent. Parce qu'une relation de confiance, ça se construit tous les jours ! ▶

Lors d'une précédente expérience, nous avons fait appel à des corps de métier séparés, et la construction avait été assez pesante. Cette fois-ci en revanche, l'aventure nous a semblé légère, conviviale, tout en étant efficace, sérieuse et flexible. Au final, notre logement est original avec plusieurs demi-niveaux. J'aime aussi son aspect **économique/écologique** avec ses triples vitrages, ses châssis thermolaqués, sa ventilation mécanique contrôlée à double flux (VMC) et sa citerne d'eau de pluie. Les matériaux que nous avons choisis sont en outre d'excellente qualité.



VN D. et MI L.  
(Propriétaires  
d'une maison  
2 façades  
à Jumet)

## Découvrez le projet de vos

Soignies

Binche

Th

Bonjour. Ce petit mail pour vous signaler que nous sommes très **satisfaits de la manière dont se déroule la construction** de notre habitation. Les corps de métier font du bon travail et nos contacts avec vos collaborateurs sont agréables et ouverts. Nous les sentons **à l'écoute de nos besoins et remarques**. Quand les choses sont bien faites, cela vaut aussi la peine de le signaler. Cordialement.



M. et Mme B.  
de Soignies

Il s'agit surtout d'un concours de circonstances. Nous avons dû quitter le logement que nous louions et nous sommes mis en quête d'un bien à acheter... Rien ne nous plaisait vraiment... Jusqu'à ce que nous tombions sur cette construction de Sotraba, la dernière d'un lotissement de 11 maisons. **C'était une évidence !** Nous nous sommes immédiatement projetés dans chacune des pièces... Nous avons imaginé notre vie future... Au terme de la visite, nous avons déjà pris notre décision. Pourtant, d'habitude, nous sommes plutôt réfléchis et rationnels... Mais quelques années plus tard, **nous ne regrettons rien** de ce choix impulsif !

M. et Mme N.  
de Arquennes



## rêves dans votre région...

Il y a une bonne dizaine d'années, nous avons fait appel à Sotraba pour l'agrandissement de notre habitation. Nous avons été entièrement satisfaits du service et des prestations, d'autant que nous vivions encore dans une partie du bâtiment. Lorsque nous avons eu l'opportunité d'acquérir un **terrain proposé par Sotraba**, nous n'avons pas hésité. Ma sœur, mes beaux-parents et ma belle-sœur nous ont d'ailleurs emboîté le pas.

M. et Mme D.  
de Nivelles

Sotraba, c'est actuellement plus d'une trentaine de projets en Wallonie.

## NOS PROJETS

Parmi ceux-ci, vous trouverez certainement le projet de vos rêves dans votre région...

“Nord Hainaut / Brabant Wallon / Namur”

521 biens

### Plus d'infos ?

Jérôme Deuson Olivier Deuson  
0476/29.23.73 0486/55.54.64

NOM DU PROJET	LOCALITÉ	ADRESSE	MAISONS / APPARTEMENTS	NOMBRE D'UNITÉS (TOTAL)	ANNÉE DE CONSTRUCTION
LEROY (A-B-C)	Havré	Rue Georges Mabilie	Appartements	17	2022
LEROY (D-E)	Havré	Rue Georges Mabilie	Appartements	12	2022
ROCK GARDEN	Nivelles	Avenue de la Dodaine	Appartements	12	2022
COCOON M1-M4	Pont-à-Celles	Rue de l'Espinette	Maisons	4	2022
COCOON M5-M7	Pont-à-Celles	Rue de l'Espinette	Maisons	3	2022-2023
COCOON	Pont-à-Celles	Rue de l'Espinette	Appartements	12	2022
LES MOULINS	Hautrage	Rue de l'Espinette	Appartements	8	2022
BUTTERFLY	Ressaix	Rue de la Station	Appartements	14	2022-2023
BUTTERFLY	Ressaix	Rue de la Station	Appartements	14	2022-2023
BUTTERFLY	Ressaix	Rue de la Station	Appartements	11	2022-2023
CERES	Frasnes-Lez-Buissenal	Rue du Vicinal	Appartements	20	2022
NEST VILLAS	Naast / Soignies	Rue de la Haute Folie	Maisons	8	2022
JARDINS D'ARENBERG 2	Braine-Le-Comte	Rue Chapelle à Fourmis	Appartements	28	2022-2023
MACHAONS	Ressaix	Rue Fontaine	Maisons	6	2022-2023
LES JARDINS DE LA POSTE 2	Braine-Le-Comte	Rue des Postes	Appartements	13	2022-2023
LES JARDINS DE LA POSTE 3	Braine-Le-Comte	Rue des Postes	Appartements	22	2022-2023
FUTUR PROJET	Brugelette	-	Appartements	26	2022-2023
FUTUR PROJET	Brugelette	-	Maisons	3	2022-2023
FUTUR PROJET	Jemeppe s/S	-	Appartements	6	2022-2023
FUTUR PROJET	Jemeppe s/S	-	Maisons	24	2022-2023
FUTUR PROJET	Bray	-	Appartements	32	2022-2023
FUTUR PROJET	Bray	-	Maisons	18	2022-2023
FUTUR PROJET	Noville-les-Bois	-	Maisons	9	2022-2023
LES ATELIERS	Braine-Le-Comte	-	Appartements	199	2022-2026

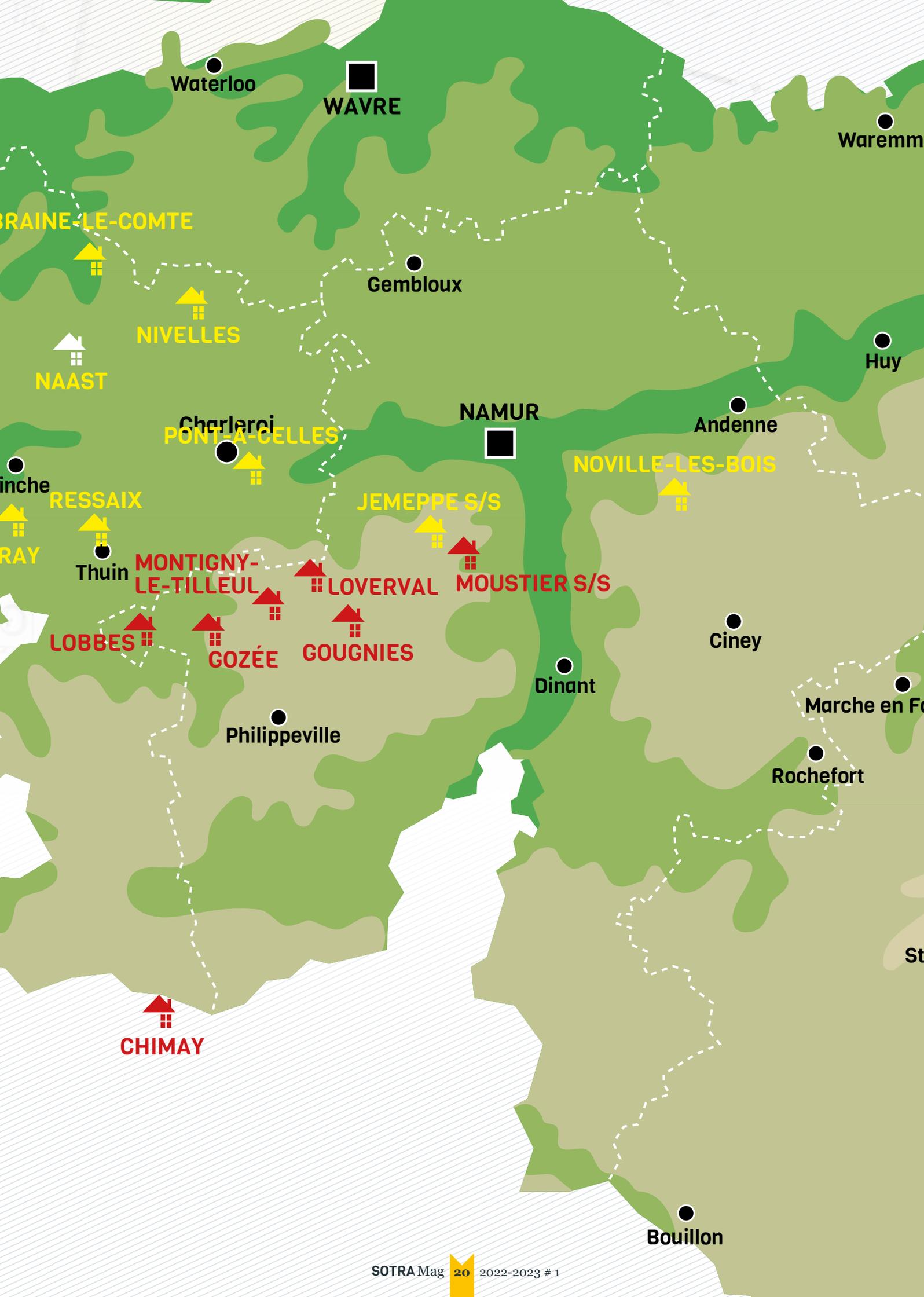
Proche de vous !

**SOTRABA**  
THOMAS & PIRON, LA FORCE D'UN TEAM

## "Sud Hainaut" 203 biens

Plus d'infos ?  
Didier Eggermont  
071/33.19.20

NOM DU PROJET	LOCALITÉ	ADRESSE	MAISONS / APPARTEMENTS	NOMBRE D'UNITÉS	ANNÉE DE CONSTRUCTION
GREEN FACTORY	Montigny-le-Tilleul	Rue de la Foliette	Appartements	12	2022-2023
CLOS DU BAUTHIER 1-11	Gougnies	Clos du Bauthier	Maisons	11	2022-2023
CLOS DU BAUTHIER 25/26	Gougnies	Clos du Bauthier	Appartements	8	2023
BOIS DE MERODE	Loverval	Route de Philippeville	Appartements	16	2022-2023
BOIS DE MERODE	Loverval	Route de Philippeville	Commerces	2	2022-2023
CHIMAY VILLAGE	Chimay	Rue de Forges	Appartements	40	2023
CHIMAY VILLAGE	Chimay	Rue de Forges	Maisons	2	2023
CHIMAY VILLAGE	Chimay	Rue de Forges	Commerces	3	2023
CLOS DU BAUTHIER	Gougnies	Clos du Bauthier	Appartements	15	2022-2023
VILLA DEL BOSCO	Lobbès	Rue des 4 d'Gins	Maisons	8	2022-2023
FUTUR PROJET	Moustier-sur-Sambre	Rue de la Station	Appartements	8	2022-2023
FUTUR PROJET	Moustier-sur-Sambre	Rue de la Station	Maisons	4	2022-2023
FUTUR PROJET	Gozée	Rue de Marchienne	Maisons	56	2023-2026
FUTUR PROJET	Gozée	Rue de Marchienne	Appartements	13	2023-2026



Waterloo

WAVRE

Waremm

BRAINNE-LE-COMTE

Gembloux

Huy

NAAST

NIVELLES

NAMUR

Andenne

Charleroi  
PONT-A-CELLES

NOVILLE-LES-BOIS

inche

RESSAIX

JEMEPPE S/S

RAY

Thuin

MONTIGNY-LE-TILLEUL

LOVERVAL

MOUSTIER S/S

LOBBES

GOZÉE

GOUGNIES

Ciney

Philippeville

Dinant

Marche en F

Rochefort

CHIMAY

Bouillon



Herstal

Eupen

LIÈGE

Seraing

Verviers

Spa

Malmédy

St Vith

amenne

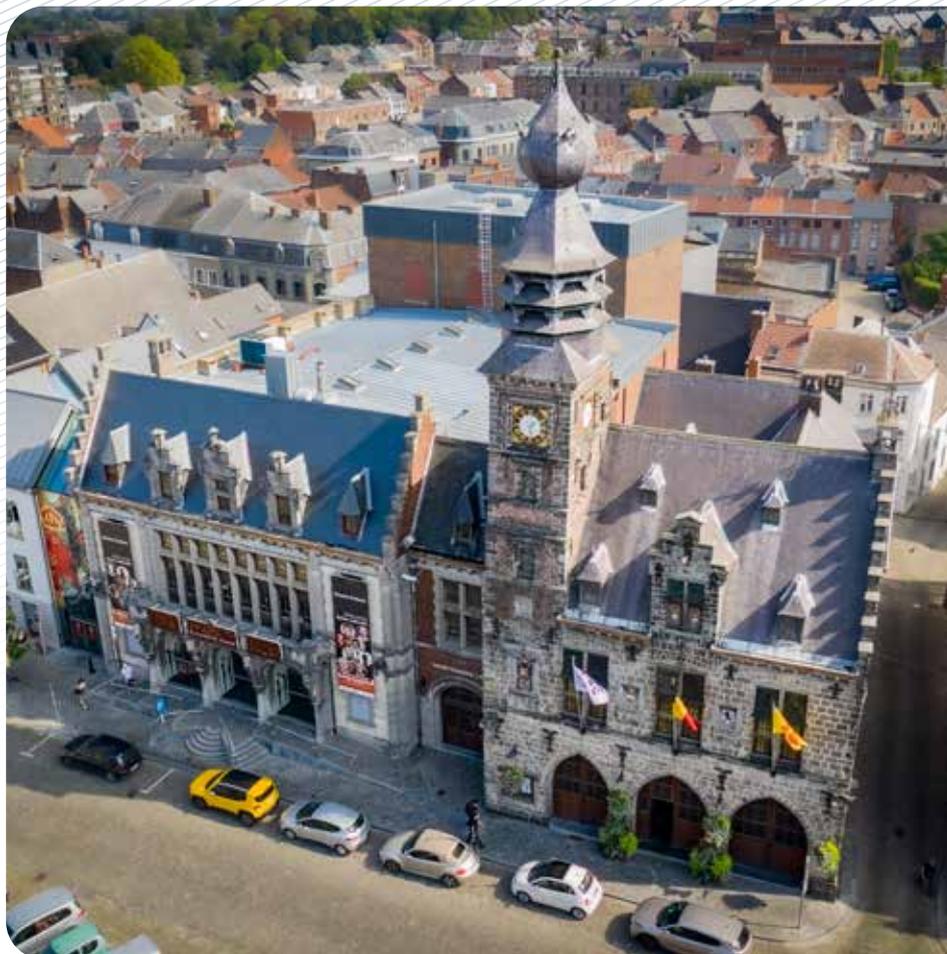
La Roche

Hubert

Bastogne

# B

## Binche Passé, futur et présent



©Victro Exhibition

**Avantageusement située sur l'axe reliant Mons et Charleroi, la Ville de Binche, qui compte près de 35 000 habitants, regroupe huit anciennes communes, dont le village de Ressaix où Sotraba est en train de construire 6 maisons (Les Maisons Machaons à la rue de Fontaine), plus de 40 appartements et 2 commerces (Les Résidences Butterfly à la rue de la Station). L'occasion de se pencher sur cette cité médiévale qui conjugue son passé au futur.**

**S**ur un territoire de quelque 60 km<sup>2</sup> bénéficiant d'un positionnement stratégique au centre du triangle formé par Mons, La Louvière et Charleroi, plus de 50% des terres binchoises sont consacrés aux surfaces agricoles, contre 20% de terrains bâtis. Dans son ensemble, Binche présente ainsi un caractère semi-rural très marqué, tandis que l'entité offre tous les avantages d'une ville, avec ses infrastructures, ses services et ses commerces de proximité.

### Carnaval et dentelle

Servie par un riche patrimoine immobilier, dont la collégiale Saint-Ursmer, l'ancien prieuré de Prisches, le couvent des Récollets, le beffroi de

l'hôtel de ville - classé au patrimoine mondial de l'Unesco -, sans oublier les anciens remparts, Binche est connue à l'international principalement pour son carnaval, qui a été élevé au titre de Patrimoine Culturel Immatériel de l'Humanité par l'UNESCO en novembre 2003. Mais Binche ne se résume pas à son carnaval. Sa dentelle est aussi et sans conteste l'un de ses fleurons, et jouit à son tour d'une renommée mondiale. Bien ancré dans l'histoire de la Ville, qui a connu son activité dentellière la plus florissante au cours du XVIII<sup>e</sup> siècle, cet art de la dentelle est resté très vivace, comme en témoignent l'École de Dentelle (la seule en Belgique francophone à décerner un diplôme reconnu par l'Etat) accueillant de nombreux élèves étrangers, ainsi que le Centre de la Dentelle qui met à l'honneur un savoir-faire légendaire.

### Un budget...

Fidèle à sa devise « Toujours plus loin », Binche ne se résume pas non plus à son histoire médiévale. C'est une ville qui bouge et qui attire, comme en témoigne cette fois sa démographie en constante progression depuis ces vingt

dernières années. Le budget 2022 de la Ville est ainsi marqué par d'importants investissements à destination de grands projets, qui se sont vus allouer une enveloppe de quelque 14 millions d'euros, dont 60% sont financés par des subsides. Un budget qualifié par son bourgmestre Laurent Devin de « bâtisseur et axé sur la jeunesse ».

### ...et des projets

Parce que la redynamisation du centre-ville est un enjeu crucial pour la Ville, la rénovation de l'avenue Wanderpepen constitue l'un de ces projets majeurs, dans le prolongement du vaste projet des Ateliers des Remparts. C'est aussi au sein de cette même rue que naîtra un nouvel écoquartier, qui comprendra quatre logements écoresponsables ainsi que deux commerces en maternité d'entreprise, ce qui manquait à la Ville de Binche pour favoriser l'implantation

Et toujours côté sport, la commune planche sur la création d'un Skate Park, largement plébiscité par la jeunesse binchoise.

Le bâtiment des Académies est également concerné. Les 900 élèves qui fréquentent chaque jour l'académie des Beaux-Arts de Binche, celle de Musique Marcel Quinet, ainsi que les 600 élèves qui fréquentent l'enseignement de promotion sociale binchois de l'Institut Plus Outre profiteront en effet de nouveaux locaux, dont les travaux pourraient débuter dès fin 2022.

D'importants investissements sont aussi consacrés à l'entretien des infrastructures scolaires. L'école communale située sur la Place de Ressaix sera en outre complètement réaménagée avec le remplacement des menuiseries extérieures, le réaménagement des deux cours de récréation et l'isolation du bâtiment.

### Une participation citoyenne, en vrai

À Binche, le Plan Communal de Développement Rural (PCDR) a par ailleurs été initié. Un PCDR est un groupe composé de citoyens et d'élus communaux (avec une répartition 75/25 %) qui propose des projets destinés à rendre la vie toujours plus agréable dans les villages et les quartiers. Ces projets concernent des thématiques allant de l'agriculture à l'économie locale en passant par le logement, la mobilité et l'environnement. Il peut ainsi s'agir de projets d'infrastructure d'envergure tels que la rénovation d'une place ou d'une rue, ou de projets plus modestes ne nécessitant que peu d'investissement, tels que la rénovation d'un sentier ou le soutien à une association locale. Les citoyens y proposent leurs idées, qui sont discutées et soumises au conseil communal, qui recherchera ensuite les subsides requis pour réaliser un maximum de projets. Il s'agit donc ici d'une vraie participation citoyenne, avec des projets imaginés par et pour les citoyens, en vue d'améliorer le cadre de vie de tous les Binchois. Composé de citoyens représentant la population binchoise, la commission du PCDR binchois comprend au total cinquante personnes, qui seront amenées à se réunir régulièrement pour définir ensemble les contours du PCDR ainsi que les projets qui le composeront. Les premières réunions ont débuté en janvier 2022, et il est à espérer que les projets choisis puissent être mis sur les rails déjà au cours de cette année.



©Victro Exhibition

de commerces qualitatifs, originaux et pérennes, et contribuer ainsi à l'accroissement de son attractivité, à l'amélioration de sa mixité commerciale ainsi qu'à la création d'emplois. Les deux surfaces commerciales de 60 m<sup>2</sup> permettront ainsi à des jeunes, ou moins jeunes, de lancer leur entreprise en bénéficiant d'un loyer modéré pour une durée déterminée. Les travaux de démolition-reconstruction pourraient être achevés en 2023.

Un autre projet majeur est la construction d'un nouveau hall sportif, qui sera situé rue de Namur, à proximité de la piscine communale.

Toujours pour les jeunes, notons aussi la création de quatre nouveaux vestiaires dans les infrastructures vieillissantes du stade de la Case à Leval. Plus de 400 jeunes fréquentent en effet chaque semaine le centre de formation de la RUS Binchoise. Une initiative loin donc d'être anecdotique.

### Un marché du neuf en croissance

Si la constante croissance démographique de Binche crée des besoins en logements neufs, les restrictions urbanistiques et la relative pénurie de terrains dans le centre historique protégé limitent en toute logique la mise sur pied de nouveaux projets. La majorité des nouvelles promotions se développent en conséquence en périphérie du centre, comme ce sera le cas du projet Sotraba dans le paisible village de Ressaix, au nord de l'entité de Binche. ▶





## Procédure d'achat d'un bien immobilier

# Les 7 étapes clés

Acquérir un logement n'est pas de prime abord une mince affaire. La crainte de complications bancaires et administratives, la nécessité de revendre pour pouvoir acheter, ou encore la problématique des crédits-ponts sont autant de préoccupations qui peuvent devenir des freins. Notre équipe commerciale est là pour vous conseiller sur tous ces points et vous guider, à commencer par la présentation de la procédure d'achat chez Sotraba.

**TROUVER LE BIEN  
DE VOS RÊVES :  
OPTER POUR  
SOTRABA**

**ÉTAPE**

**N**otre équipe commerciale est toujours là pour répondre à toutes vos questions. Vous êtes investisseur et souhaitez connaître la force locative de votre future acquisition ? Vous êtes une personne seule qui cherchez le bon conseil pour avoir accès au crédit ? Vous souhaitez obtenir un éclaircissement sur l'implication d'un achat en usufruitier ? Autant de questions qui nous parviennent au quotidien.

Nous sommes nombreux sur le marché, mais Sotraba se distingue de la concurrence car elle a bâti sa réputation sur la qualité de ses réalisations dans un souci de relation privilégiée avec ses clients. Depuis 1981, nous avons construit pas moins de 4.500 habitations dans toute la Wallonie. Sotraba fait partie du groupe Thomas & Piron, ce qui nous permet de bénéficier de la force d'un team. Nous n'en restons pas moins une entreprise à taille humaine, habituée à

être proche de ses clients dans toutes les étapes de leur projet.

Sotraba est agréée dans les catégories suivantes :

- D (5) Entreprises générales de bâtiments
- D1 (5) Tous travaux de gros œuvre et de mise sous toit de bâtiments
- E (2) Entreprises générales de génie civil
- G (2) Entreprises générales de terrassement
- La Classe 5, est ce qui nous autorise à réaliser simultanément des travaux pour plus de 1.880.000 euros dans le domaine des marchés publics.

La loi Breynne, quant à elle, confère aux clients une protection et une assurance dans leur achat quand le bien qui les intéresse n'est pas encore terminé. Si vous achetez sur plans, votre acquisition s'effectue sous le régime juridique de la loi Breynne. Il arrive qu'une société ne dispose pas encore du compromis final et des actes de base du projet de maison ou d'appartement. C'est un cas assez rare chez Sotraba, mais cela arrive. Dès lors, une réservation vous permettra de bloquer le bien et son prix sous réserve d'un acompte émis qui sera automatiquement déduit de celui du futur compromis de vente.

## METTRE UN BIEN SOUS OPTION OU PROCÉDER À UNE OFFRE D'ACQUISITION

### ÉTAPE 2

Dans le cas de Sotraba, cette mise sous option ne vous engagera à rien financièrement ou moralement mais permettra de mettre le bien concerné "de côté" pendant 15 jours.

D'autre part, la réservation permet aussi, le cas échéant, d'avoir un délai pour entreprendre vos démarches personnelles (revente d'un bien, répartition familiale en cas d'investissement, ...). Le compromis de vente peut lui aussi contenir des clauses suspensives afin de vous offrir le temps nécessaire pour les solutionner.

## LES DÉMARCHES BANCAIRES

### ÉTAPE 3



La demande de prêt concerne la majorité de nos clients. C'est une démarche qui peut parfois sembler délicate. Elle est pourtant très importante pour vous rendre compte du projet de vie dans lequel vous vous engagez. Nous conseillons toujours à nos clients de faire leur "marché" et d'interroger un maximum d'organismes.

Nous avons également la possibilité de vous orienter vers un conseiller qui va directement comparer les offres de prêt actuelles tout en tenant compte de votre situation. C'est un travail qui est basé sur l'écoute et l'analyse de vos besoins.

En vue de demander un prêt à votre banquier, vous devez constituer un dossier de financement qui comprend généralement :

- Votre réservation ou votre compromis de vente avec le dossier du bien;
- les justificatifs de vos revenus mensuels et, le cas échéant; ceux du co-emprunteur;
- votre dernier avertissement-extrait de rôle ainsi que celui du co-emprunteur;
- une attestation d'apport personnel. 

## DE QUOI S'ACQUITTE-T-ON LE JOUR DE L'ACTE DE BASE ?

- La quote-part terrain et les droits d'enregistrement de celui-ci ;

- Les éventuels frais de viabilisation + TVA (dans certains projets, par exemple une maison faisant partie d'un clos qui a dû être totalement aménagé pour accéder à la maison en question) ;
- Les frais de transcription hypothécaire (liés au crédit)+ TVA ;
- Les frais de recherche + TVA ;
- Les honoraires de notaire + TVA ;
- La quote-part acte de base + TVA ;
- Les éventuels frais de division + TVA ;
- Les frais de raccordement + TVA.

Notre service commercial peut vous faire une estimation de ces frais.

Notre notaire fournira à votre notaire un décompte complet pour le jour de l'acte en prenant évidemment en compte les montants déjà honorés (acomptes).

## LE COMPROMIS DE VENTE

# ÉTAPE 4

✍ Le compromis de vente est un document nettement plus complet et abouti qu'une simple offre d'acquisition. Il provient du notaire de Sotraba suivant le projet concerné. Nous pouvons également l'adapter suivant les remarques de votre notaire.



Celui-ci soulignera les clauses suspensives et précisera les données nécessaires à sa rédaction complète :

- Les coordonnées du/des futurs acquéreurs, à savoir : nom(s), prénom(s), lieu(x) et date(s) de naissance, adresse(s) actuelle(s), email(s), téléphone(s), n° de compte duquel sera émis l'acompte...
- Les coordonnées de l'Etude du notaire (nom et adresse).

Le compromis de vente permet de vous acquitter de 5% du prix d'achat total (répartis chez le Notaire pour la partie terrain et chez Sotraba pour la partie

construction). Cet acompte est bloqué jusqu'à la signature des actes.

Votre dossier comprend alors :

- L'offre d'acquisition et/ou le compromis de vente ;
- Les plans de votre/vos bien(s) signés par l'architecte ;
- Le cahier des charges de votre bien signé par l'architecte (quand l'achat se fait sous loi Breyne et qu'il est donc en cours de construction) ;
- Les actes de base signés ;
- Le certificat de la Banque de Données de l'Etat des Sols ;
- Des informations sur les aides publiques à votre disposition.

Dans les 2 à 4 mois qui suivent, vous signerez alors l'acte authentique de vente chez un notaire. Vous vous acquitterez des frais de notaire, de la quote-part terrain ainsi que de la quote-part construction suivant l'état d'avancement de votre acquisition.



## LA PERSONNALISATION DE VOTRE FUTUR CHEZ VOUS

# ÉTAPE 5

Dès la signature de la réservation ou du compromis de vente, et une fois que les clauses suspensives sont levées, notre service commercial continue sa mission en prenant en compte toutes

vos demandes particulières. Cela se fait uniquement quand l'état d'avancement du logement et les commandes de matériaux qui y sont liées le permettent.

Avec le gestionnaire de chantier et votre conseiller commercial, vous pouvez procéder à d'éventuelles modifications pour personnaliser votre logement. Cette personnalisation passe par :

- Un échange d'idées ;
- Un rendez-vous avec les différents fournisseurs (carrelages, sanitaires, cuisine et menuiseries intérieures). Sotraba vous propose déjà un large choix de matériaux mis à jour dans son cahier des charges ;

*“Avec le gestionnaire de chantier et votre conseiller commercial, vous pouvez procéder à d'éventuelles modifications pour personnaliser votre logement.”*



- Nous établissons un avenant 0 qui reprendra point par point les éléments sujets à modifications incluses dans le prix fixé au compromis de vente. Cet avenant reste une note interne ;
- Si les modifications dépassent le budget du cahier des charges, nous établissons un devis complet pour vous éviter toutes surprises.

Le prix de ces suppléments constituera alors un "avenant 1" que vous signerez pour accord.

Sanitaires, cuisine, carrelages, portes,... Personnaliser n'a jamais été aussi simple.



## SUIVRE L'ÉVOLUTION DE VOTRE CHANTIER

# ÉTAPE 6

Il s'agit d'une étape absente si votre future acquisition est déjà construite.

Cependant, si vous achetez sur plan, vous êtes bien évidemment invité.e.s à venir voir l'état d'avancement de votre logement. C'est votre responsable commercial ou votre gestionnaire de chantier qui est le seul habilité à parcourir l'évolution du chantier avec vous.

## VOUS INSTALLER !

# ÉTAPE 7

Après une pré-réception qui tient compte de l'ensemble des points que vous aurez soulevés avec votre gestionnaire de chantier, vous serez amené.e.s à vous acquitter des 5 derniers pourcents de votre achat. Vient alors la réception provisoire, l'ultime étape avant de disposer de vos clés. La réception définitive intervient un an plus tard. ▶

*“C'est votre responsable commercial ou votre gestionnaire de chantier qui est le seul habilité à parcourir l'évolution du chantier avec vous.”*



# La cuisine: lieu de vie incontournable

Autrefois, la cuisine était le centre vital des familles. C'était bien souvent la seule pièce chauffée dans la maison, grâce au point de cuisson et au four, seuls pourvoyeurs de chaleur.

Si la cuisine est restée le centre névralgique de la maison, multifonctionnalité, ouverture et espace d'expériences sont désormais à l'ordre du jour. Tout comme l'envie de cuisiner, qui témoigne de notre besoin de prendre soin de nous et des autres, et de passer du temps ensemble.

Pour toutes ces raisons, nous souhaitons vous présenter ici nos trois fournisseurs, à votre service pour votre cuisine.



*“Être fabricant, c'est avoir le contrôle total sur ce qu'on fait.”*



**Mr Pascal Botquin**  
[www.bienvenuechezartcuisine.com](http://www.bienvenuechezartcuisine.com)  
0495/22.46.36



**UNIQUE DEPUIS 1985.**

Basée à Nivelles, ART-CUISINE est depuis 1985 le fournisseur officiel pour l'ensemble des installations de cuisines équipées pour les projets de Sotraba dans la région de Nivelles et le centre du Hainaut.

Rencontre avec l'un des administrateurs, Pascal Botquin.



### Quelles sont les particularités de la société ART-CUISINE ?

Nous sommes fabricants de mobilier de cuisine, et en tant que tels, nous avons toujours été en recherche de partenaires sérieux. Au cours de toutes ces années, nous avons développé bon nombre de partenariats privilégiés avec des marques ainsi qu'avec le secteur de la construction. La collaboration avec un promoteur tel que Sotraba est à la fois une source de développement et une fierté pour nous. Comme Sotraba, nous sommes une entreprise de proximité, et nous partageons avec elle la même vision du rapport à la clientèle. La proximité, la qualité et l'écoute sont ainsi de vraies valeurs communes.

Ensuite, être fabricant, c'est avoir le contrôle total sur ce qu'on fait. Et c'est aussi ne pas avoir de limites en termes de catalogue et pouvoir répondre à toutes les demandes de nos clients, particuliers et promoteurs. Nous travaillons quasi exclusivement avec des fournisseurs locaux pour toutes sortes de matériaux de finition et d'équipements. Et nous offrons aussi des services complets en matière de mobilier intégré, placards et dressing.

### Comment fonctionne le processus de personnalisation chez ART-CUISINE ?

Nous avons mis sur pied avec Sotraba un système de trois solutions cuisines qui représentent la majorité de ce qui se fait au sein de leurs projets. Ce sont là des formules qui permettent de faciliter le processus de personnalisation. La première, que nous avons nommée « Pack Cocoon » s'adresse particulièrement aux investisseurs. La seconde, plus évoluée, se nomme « Pack Confort ». Enfin, le « Pack Deluxe » constitue comme son nom l'indique une formule encore supérieure au niveau de l'équipement et des électroménagers.

Ces formules sont totalement transparentes et modulables, et varient en fonction du budget prévu dans le cahier des charges de la promotion en question et en fonction des souhaits du client, qui peut donc choisir de ne pas dépasser ce budget ou au contraire de pousser les curseurs.

Avant le premier rendez-vous avec le client, celui-ci aura déjà reçu de notre part des simulations 3D pour que l'on puisse échanger dès le départ sur base d'implantations possibles.

Lors du rendez-vous, nous écoutons ses commentaires, ses souhaits, et nous voyons si nous pouvons y coller au plus près au regard du budget en question. L'idée est donc toujours de présenter d'abord une solution qui rentre dans le budget alloué, et d'aborder ensuite les différentes possibilités qui se présentent à lui si tel est son souhait. Et ces options sont vraiment très étendues, qu'il s'agisse de matériaux ou d'équipements. Il n'y a pas d'autres limites que la configuration des espaces et les possibilités techniques.

Nous prenons pour cela tout le temps nécessaire pour faire évoluer le projet en douceur. Il s'agit donc vraiment d'un échange, et le processus peut s'étendre ainsi jusqu'à trois ou quatre réunions de travail, avec plusieurs propositions et autant de modifications, jusqu'à pleine satisfaction.

### Est-ce à travers cette approche que vous pouvez vous démarquer de grandes enseignes où le temps est souvent trop compté ?

Tout à fait. Et ce n'est pas la seule. Le fait d'être fabricant nous permet, par exemple, de ne pas être coincé par la conception d'un mobilier qui n'existerait pas sur le marché. Nous pouvons donc parfaitement créer des meubles de cuisine sur mesure.

Ce qui nous différencie aussi, c'est cette forme de proximité qui se traduit concrètement par le fait qu'un client aura toujours un seul et unique interlocuteur qui suivra l'évolution de son projet, du début à la fin. Enfin, nous nous rendons aussi avec le client sur les chantiers, en amont donc du projet, afin de confronter les idées et les envies à la réalité de la configuration, des dimensions et de la circulation au sein de l'espace cuisine. Je pense aux îlots de cuisine, par exemple, qui semblent parfaits sur plan mais qui peuvent se révéler incompatibles avec la réalité de la situation. Une réalité qui est à nos yeux synonyme de proximité...▶

**Plus d'infos via**  
[www.bienvenuechezartcuisine.com](http://www.bienvenuechezartcuisine.com)  
**067/67.00.28**

LES  
CUISINES  
À  
VIVRE

## PASSIONNÉ POUR VOUS.

**Beau-fils du fondateur de l'enseigne LES CUISINES À VIVRE – 3 magasins en Belgique – Sébastien Leroy gère le show-room de Mons et collabore avec Sotraba pour les projets dans la région de Mons et de Tournai.**



**Mr Sébastien Leroy**  
www.lescuisinesavivre.be  
**065/33.55.59**

Si les plans techniques du logement n'ont pas encore été réalisés, tout peut encore être configuré selon les souhaits du client au niveau de l'implantation même de la cuisine. En revanche, si ces plans sont déjà faits, à l'instar de l'emplacement d'une arrivée d'eau par exemple, les dimensions de la cuisine sont dans ce cas déjà établies. La personnalisation pourra se faire alors au niveau des versions respectant les dimensions programmées.

Dans tous les cas, nous prenons tout le temps nécessaire avec le client. Nous lui posons des questions sur ses besoins et ses souhaits, puis nous réalisons une simulation en 3D afin qu'il puisse voir précisément le résultat. Et cette simulation n'intègre pas seulement sa cuisine, mais le séjour en entier. Le client peut ainsi se rendre parfaitement compte des dimensions globales.

### Depuis quand collaborez-vous avec Sotraba ? Et quelle est la nature de votre collaboration ?

Nous collaborons avec Sotraba depuis 2018, en rappelant que ce n'est pas notre première expérience dans l'univers de la promotion, puisque nous le faisons depuis 2010. A l'époque, Sotraba construisait un projet juste à côté de notre magasin. Un jour, les responsables sont venus me trouver pour me demander un service logistique. Sotraba commençait à développer plusieurs projets dans la région, et au fil de nos rencontres, une collaboration est née. A ce jour, nous avons déjà collaboré sur plusieurs projets. Le principe de notre collaboration est l'exclusivité de la vente et de l'installation des cuisines pour l'ensemble d'un projet donné. Nous travaillons à chaque fois en amont des projets, sur base d'un budget défini dans leur cahier des charges.

### Quelles sont les possibilités et les limites en matière de personnalisation ?

Le processus de personnalisation dépend d'abord de l'avancement des travaux.

Si le client a acheté son logement sur plan, il aura l'opportunité de modifier tout le plan de base, et créer sa cuisine exactement comme il la souhaite.

*“Nos seules limites sont les dimensions du bâtiment et ses possibilités techniques.”*

Si les modifications entraînent des suppléments, comme par exemple l'ajout de meubles hauts ou un plan de travail particulier, nous introduisons les références dans le système, et le client obtient immédiatement le montant de ces suppléments. Il ne doit donc pas attendre de remise de prix. Tout peut se faire en direct avec lui le jour de sa visite.





### Quel est le type de cuisine correspondant au budget prévu dans le cahier des charges de Sotraba ?

Le budget, généralement de 5.000€ HTVA pour un appartement d'entrée de gamme, permet d'avoir une cuisine complètement équipée, à savoir le mobilier, le plan de travail, le sanitaire ainsi que tout l'équipement électroménager : taque de cuisson, frigo, four, hotte et lave-vaisselle, tous de la marque AEG, gage de qualité. Mais nous travaillons par ailleurs avec toutes les marques. Ce budget permet un grand choix de modèles et de coloris, et il comprend bien sûr la pose, qui est réalisée par nos propres équipes.

### Quelles sont vos valeurs ajoutées par rapport à de grandes enseignes ?

D'abord, nous travaillons avec deux fabricants réputés pour leur grande

qualité. L'un est italien (Arredo3), le second allemand (Schroeder). Cela nous permet de couvrir une très large majorité de tout ce qui est possible de faire en matière de cuisine, ce qui représente une infinité de combinaisons possibles. Notre service s'apparente ainsi à du sur-mesure. Il est extrêmement rare qu'on ne puisse pas répondre à une demande. Nos seules limites sont les dimensions du bâtiment et ses possibilités techniques.

Nous sommes très proches de nos clients, et nous lui offrons une flexibilité bien plus importante. Cette proximité se traduit aussi par le fait qu'un client aura toujours le même interlocuteur. Chaque projet est en effet géré par une seule personne, de bout en bout.

Ensuite, la qualité et le travail bien fait sont nos premières préoccupations. Et cette approche est la même au sein

des promotions qu'avec des clients particuliers.

Enfin, nous respectons les délais, et nous sommes toujours là pour régler le moindre problème. Tout ce qui doit être résolu le sera, à coup sûr.

### Proposez-vous des services qui sortent du cahier des charges d'un projet ?

Absolument. Nous proposons à tous nos clients la création de placards de rangement et de dressing que nous fabriquons dans nos propres ateliers, ainsi que leur placement. ▶

**Plus d'infos via**  
[www.lescuisinesavivre.be](http://www.lescuisinesavivre.be)  
 Av. de Jemappes 165, 7000 Mons  
**065/33.55.59**



**Mr Benjamin Roekaerts**  
benjamin.roekaerts@gmail.com  
0479/21.51.34

## LIONS REALTY SCS

### LE VENT EN POUPE.

**Spécialisé dans la vente et le placement de cuisines à destination des promoteurs et constructeurs, Benjamin Roekaerts collabore depuis 2018 avec Sotraba pour les projets situés dans la région du Grand Charleroi.**

#### Depuis quand collaborez-vous avec Sotraba ?

Ma collaboration avec Sotraba est en fait liée à celle de Didier Eggermont, avec qui j'ai travaillé lorsqu'il avait sa propre société de promotion immobilière. Lorsque ce dernier a entamé sa collaboration avec Sotraba en 2018, j'ai eu l'opportunité de faire de même pour les projets de la région du Grand Charleroi. Le début de mon activité date en fait de 2010, et si elle est au départ axée sur les promoteurs et les constructeurs, avec une moyenne de 250 installations de cuisines par an, j'offre aussi mes services aux particuliers.

#### Comment procédez-vous avec les clients Sotraba ?

Nos premiers rendez-vous avec les personnes qui ont acheté leur logement sur plan se font au départ sur chantier. C'est au cours de ce rendez-vous, et sur base des plans techniques fournis par Sotraba, que nous établissons une première implantation qui se concrétise en une dizaine de perspectives en 3D. Nous considérons idéal le fait de pouvoir se représenter rapidement sa future cuisine en prenant conscience des configurations permises par les dimensions réelles de l'espace qui y est consacré. Cela représente donc une première et très bonne base de travail, qui sera affiné par la suite. A l'issue de ce premier rendez-vous, les clients Sotraba

disposent donc déjà d'un dossier complet ainsi que d'un budget, qu'ils pourront examiner à leur aise avant de procéder aux éventuelles modifications.

*“Les clients reçoivent un premier projet complet dès le premier rendez-vous sur chantier.”*

Nous les accueillons ensuite s'ils le souhaitent dans notre show-room situé à Nalinnes. Comme nous travaillons à la base avec des promoteurs et des constructeurs, nous ne disposons pas d'une grande surface présentant tout un assortiment de modèles de cuisine. Notre show-room présente ainsi une sorte de cuisine « témoin », et nous pouvons y montrer en détails tout ce qui est possible de réaliser sur base des catalogues et des échantillons de nos fournisseurs fabricants, qui sont en finalité les mêmes que ceux qui travaillent pour de grandes enseignes. Nous pouvons ainsi faire réaliser auprès de nos fournisseurs absolument tout ce qui est disponible sur le marché, il n'y a pour ainsi dire aucune limite. Et nous travaillons aussi avec toutes les marques d'électroménagers. L'ensemble de nos échanges avec les clients Sotraba aboutit en finalité à une

cuisine totalement personnalisée, qui sera ensuite assemblée sur place par nos propres équipes, et en une seule journée.

**Un grand nombre d'appartements vendus en 2021 par Immo Contact l'ont été à des fins locatives. Quelles sont les demandes les plus communes de la part des investisseurs ?**

Contrairement aux personnes qui souhaitent une cuisine très personnalisée pour le logement qu'ils vont habiter, les investisseurs souhaitent avant tout installer un type de cuisine qui plaira au plus grand nombre et qui respecte le budget prévu dans le cahier des charges. Il est un fait que le loyer qu'ils pourront demander ne dépendra pas de la qualité particulière d'un plan de travail ou de la présence d'un four vapeur. Nous avons donc en général carte blanche pour concevoir et installer ce type de cuisine. Ce que je trouve important, c'est de diversifier les cuisines au sein d'un même immeuble au niveau des styles et des coloris. L'intemporalité aussi peut se décliner de beaucoup de manières...

#### Comment percevez-vous l'évolution du marché du neuf dans la région de Charleroi ?

Si le marché du neuf en Belgique fonctionne globalement très bien, c'est particulièrement le cas dans la région de Charleroi, dont le développement est croissant et où les besoins en logements neufs sont grands. J'en veux pour preuve les très nombreux achats sur plan au sein des projets qui me sont assignés, et qui permettent aux acquéreurs d'avoir un logement – et une cuisine – totalement personnalisés, et aux investisseurs de bénéficier d'un rendement parmi les meilleurs du pays. Car si le marché du neuf est assurément en pleine croissance dans la région de Charleroi, ce n'est pas uniquement sur le marché de la vente. Le marché locatif y est aussi très actif, et les investisseurs n'ont donc aucun problème à trouver des locataires, qui paraissent par ailleurs très satisfaits du confort des appartements signés Sotraba... ▶

**Lions Realty SCS**  
Rue du vieux chêne 64/4  
5651 Gourdinne

## Personnaliser son logement chez Sotraba

### UN ACCOMPAGNEMENT TOTAL

#### L'achat sur plan

Chez Sotraba, nous savons parfaitement que la démarche d'un achat sur plan peut générer des craintes ou des réticences. L'idée d'acquérir un bien qui n'existe pas encore, et dans lequel il est forcément plus difficile de se projeter, en est principalement la cause. Il est donc tout à fait normal de vouloir être rassuré et guidé sur tous les aspects du bien que l'on convoite, ainsi que sur la maîtrise des délais de livraison. Et c'est bien là le rôle de nos équipes.

Vous faire découvrir de nombreux exemples de réalisation avant et après achèvement, vous proposer des visites de structures témoins, vous fournir toutes les explications techniques de réalisation et stimuler votre imagination font naturellement partie de notre accompagnement, que nous voulons étroit et total, tout au long du processus menant de l'achat à la livraison. Et nous n'en restons pas là.

#### Un logement hautement personnalisé

Chez Sotraba, l'achat sur plan d'un appartement ou d'une maison vous offre de nombreuses possibilités de personnalisation. La configuration des espaces dans les limites techniques autorisées, les revêtements de sol, la cuisine, les sanitaires, les portes et leur sens d'ouverture, ou encore les implantations électriques et d'éclairage sont autant de choix qui peuvent être faits sans forcément dépasser le budget alloué dans le cahier des charges. La construction de chaque appartement devient alors un « clé sur porte » totalement adapté à vos besoins, vos envies et votre mode de vie.

C'est ici qu'intervient Valérie Dufour en réponse à vos demandes de choix et souhaits. Nous vous invitons à découvrir en détails sa mission auprès de vous.

# Valérie Dufour

## Choix clients

**En charge de la personnalisation des logements achetés sur plan au sein de Sotraba, Valérie Dufour répond aux demandes de choix et souhaits divers de notre clientèle. Elle nous fait part du processus de personnalisation et de toutes les possibilités en la matière.**

#### **Vous répondez aux demandes de choix des clients chez Sotraba. Que recouvre votre mission ?**

Mon rôle est d'opérer les choix de nos clients pour la personnalisation de leur logement acheté sur plan, qu'il s'agisse d'un appartement ou d'une maison. A ce titre, ma formation d'architecte d'intérieur m'est évidemment précieuse pour servir et conseiller au mieux notre clientèle, que j'accompagne et que je guide tout au long de ce processus, qui succède à l'acte d'achat. Je suis en quelque sorte leur second contact, et j'ai donc une relation privilégiée avec eux, et c'est toujours très agréable de pouvoir répondre à leurs souhaits. Mon rôle est aussi d'être l'interface entre le client et le gestionnaire de chantier afin de gérer les divers éléments d'évolution du projet.

#### **Votre mission débute ainsi après la signature de l'acte ?**

Absolument. Dès qu'un client a signé l'acte authentique de son acquisition, je me mets en contact avec lui. A ce stade, il a déjà pris connaissance du cahier des charges de son futur logement. Ce cahier des charges est un descriptif des différentes finitions, de l'équipement électrique et de l'éclairage prévus par Sotraba. Il laisse donc la porte ouverte à de nombreux choix que peut faire le client, qui est déjà bien informé par l'équipe commerciale de la procédure de personnalisation, de ses possibilités et



de ses limites. Il vient donc chez moi déjà en confiance, connaissant la souplesse admise dans un cadre pré-déterminé et je lui propose une implantation comme base de discussion.

#### **Jusqu'où peut-on pousser la personnalisation d'un logement ?**

Chez Sotraba, la personnalisation d'un achat sur plan couvre tous les éléments liés aux matériaux de finitions, à l'implantation électrique, à l'implantation de l'éclairage, à la position et au sens des portes, mais aussi à la configuration des espaces en matière de positionnement de cloisons non-porteuses. Il est donc possible, par exemple, d'agrandir ou de rétrécir une chambre, de modifier l'aménagement d'une salle de bains, de requalifier un espace donné pour y installer une salle de douche ou un home-cinéma, ou encore de réaliser des aménagements pour les personnes à mobilité réduite. 🏠

Les demandes de déplacement de telles cloisons ne sont néanmoins pas courantes, étant donné que tout a déjà été bien étudié au départ par nos architectes. Enfin, l'emplacement des radiateurs peut aussi être modifié pour s'adapter aux demandes. C'est le cas, par exemple, si les mesures d'un meuble que le client souhaite placer dans son futur logement empiètent sur l'emplacement initialement prévu.

### Quelles en sont dès lors les limites ?

Tant que la construction n'a pas dépassé le stade du gros œuvre fermé, tous les éléments cités sont personnalisables. Les limites sont d'abord d'ordre structurel, car nous évitons toujours de toucher aux éléments porteurs pour des raisons évidentes de stabilité. Il est toutefois toujours possible de modifier certaines choses, à condition qu'elles ne soient pas déjà construites. Quoi qu'il en soit, il faudra toujours s'en référer au gestionnaire de chantier et, le cas échéant, aux ingénieurs de stabilité pour réaliser une étude de faisabilité.

Les limites sont aussi définies par l'avancement des travaux, et donc par ce qui est encore possible de modifier. Il arrive donc que certains éléments de personnalisation ne soient plus possibles. Cela dit, dans la grande majorité des cas, les agencements prévus par Sotraba conviennent très bien à nos clients.

### Comment se déroule concrètement le premier rendez-vous avec les acquéreurs ?

Il est important de signaler au préalable que nos rendez-vous avec les clients sont pris en fonction de l'évolution des bâtiments, et que nous anticipons donc toujours de sorte que les clients puissent vraiment prendre leur temps pour faire leurs choix. Il n'y a jamais de pression. La seule vraie contrainte dont il faut tenir compte concerne les délais de commande des matériaux.

La première réunion se fait toujours en présence du gestionnaire de chantier, qui est la personne en charge de l'évolution du projet jusqu'à son terme. Durant sa présentation du projet, le client a l'opportunité de lui poser toutes les questions d'ordre technique. Le gestionnaire y aborde aussi tous les éléments qui doivent impérativement être établis dès le départ, tels que l'éventualité

d'une borne électrique pour la recharge d'une voiture. Après cette séance technique, je prends le relais pour opérer tous les choix de personnalisation autorisés.

### Quel est le processus de cette personnalisation ?

Au terme de cette première réunion durant laquelle tous les éléments de personnalisation sont traités, j'envoie au client un plan complet reprenant l'ensemble de ses choix et de ses souhaits. Le client me revient ensuite avec son accord qui, je le précise, n'est à ce moment pas contractuel. Le dossier du client est en effet préalablement transmis au service préparation. C'est là que le préparateur met sur pied un avenant budgétisé suivant les divers éléments de personnalisation et les éventuels suppléments que cela représente. C'est cet avenant budgétisé qui sera signé de manière contractuelle par le client.



porte. Le client peut ainsi souhaiter une porte vitrée, ce qui aura bien sûr une conséquence sur le budget, puisqu'il s'agit là en l'occurrence d'une option qui est hors du cahier des charges.

Les étapes suivantes concernent les implantations électrique et d'éclairage, les revêtements de sol – carrelages et stratifiés –, les sanitaires – équipements et faïences – les tablettes de fenêtres, et bien entendu la cuisine !

Pour les implantations électrique et d'éclairage, j'explique en détails les plans

*“Il n’y a jamais de pression. La seule vraie contrainte dont il faut tenir compte concerne les délais de commande des matériaux.”*

### Quelles en sont les étapes ?

La première étape est celle de la configuration des espaces, à savoir les éventuelles modifications d'emplacement de cloisons non-porteuses ainsi que les éventuelles requalifications d'espace. L'étape corollaire concerne les portes, à savoir leur position au sein des cloisons, ainsi que leur sens d'ouverture. Le type de portes est bien entendu aussi abordé. On peut en effet remplacer une porte ouvrante par une porte coulissante, ce qui a une implication directe sur les cloisons. Enfin, cette première étape porte aussi sur le choix du matériau constituant la

d'implantation électrique et d'éclairage qui ont été pré-déterminés, et dont le client n'a eu qu'un aperçu quantitatif dans le cahier des charges. J'enregistre ensuite les éventuels changements souhaités, qui seront par la suite affinés par le client sur le chantier, dès que la phase du gros œuvre est terminée. L'électricien en charge du traçage et du câblage de ces implantations prend en effet rendez-vous directement avec le client sur le chantier au moment de son intervention. C'est ainsi lors du traçage sur site que le client pourra préciser ses souhaits et affiner ses implantations, et ce, directement auprès de l'électricien.

Concernant le choix des revêtements de sol, nous disposons ici à Arquennes d'un show-room qui, bien que restreint, est représentatif de tout ce qui est possible.

Qu'il s'agisse d'une maison ou d'un appartement, il se peut qu'un client souhaite du plancher semi-massif dans certains espaces.

La personnalisation peut se porter aussi sur les tablettes de fenêtre. Le client pourra faire son choix au sein de notre show-room, parmi une dizaine d'options telles qu'une pierre bleue reconstitutrice ou beige.



### **Que se passe-t-il si un client a une préférence pour un fournisseur autre ?**

Cette situation est rare, mais nous restons toujours ouverts à cette éventualité. Néanmoins, chaque cas fait l'objet d'un dialogue avec le client afin de trouver la compensation financière adéquate. ▶

*“Concernant le choix des revêtements de sol, nous disposons ici à Arquennes d'un show-room qui, bien que restreint, est représentatif de tout ce qui est possible.”*

S'agissant des carrelages, si le client ne trouve pas directement son bonheur au sein de notre show-room, il pourra faire son choix auprès de notre fournisseur attitré – les établissements Bertrand à Gosselies –, qui dispose bien entendu de toutes les informations nécessaires liées au dossier du client, et qui savent donc parfaitement ce qui est inclus dans le cahier des charges et ce qui engendrera un supplément.

Cela aussi est évidemment possible, sachant que cela générera d'office un supplément.

En ce qui concerne les revêtements en stratifié bois, nous n'envoyons généralement pas nos clients auprès de notre fournisseur attitré (Carlier Bois). Le choix se fait très aisément au sein de notre show-room ou sur catalogue.

Concernant l'équipement sanitaire, je transmets directement au client les coordonnées de notre fournisseur attitré, Van Marcke, qui a en quelque sorte le même rôle que moi au niveau de tout ce qui concerne les sanitaires. A son tour, il dispose de tous les éléments du dossier, et accueille le client dans un show-room adapté où ce dernier pourra faire tranquillement ses choix.

Les revêtements de sol prévus dans le cahier des charges consistent, pour les maisons, en un carrelage de 60 cm x 60 cm pour le hall d'entrée et le séjour comprenant la cuisine, la salle à manger et le salon. Le client peut également avoir ce carrelage dans d'autres formats, comme 120 cm x 120 cm par exemple, ce qui impliquera alors un supplément en coût de pose. Au niveau des chambres, il s'agit d'un revêtement en stratifié bois.

Concernant les cuisines, une étape qui revêt très souvent une importance toute particulière pour nos clients, je procède de la même manière en transmettant les coordonnées des trois cuisinistes qui collaborent avec Sotraba, qui sont organisés par région (et que vous pouvez découvrir en détails dans ce magazine – p.28 à 32, ndlr). Ces cuisinistes offrent par ailleurs aussi leurs services en matière de mobilier intégré, tels que placards et dressings.

Pour les appartements, les revêtements prévus sont en général des carrelages. Mais il est possible bien sûr d'avoir un revêtement stratifié bois dans les chambres, ou encore un carrelage imitation bois moyennant un supplément.





# Roger Smet

## Le fondateur

**Né d'un père ouvrier et d'une mère tenancière de café, aîné d'une fratrie de six garçons, Roger Smet vient de fêter les 41 d'existence de l'entreprise qu'il a créée de toute son énergie. Il nous relate ici son parcours et nous fait partager ses expériences d'homme et d'entrepreneur.**

### **Quel a été votre parcours professionnel avant de fonder Sotraba ?**

Après avoir décroché en 1972 mon diplôme d'ingénieur commercial à la FUCAM et ma certification en informatique de gestion, j'ai eu ma toute première expérience professionnelle chez l'Oréal, qui s'apprêtait à déménager son usine de Drogenbos à Libramont. Comme je n'étais pas disposé à suivre le mouvement, j'ai décroché un emploi de technico-commercial dans une entreprise de construction. Je n'y connaissais rien, mais le salaire était plus intéressant qu'ailleurs, à savoir 35 000 Francs belges ! J'y suis resté 5 ans à vendre des maisons et à comprendre la construction sur les chantiers, muni en permanence de mon glossaire technique ... Lorsqu'on m'a refusé de prendre des parts dans

l'entreprise, j'ai démissionné, je suis fondamentalement un impatient !

*“J'aime l'énergie des commencements.”*

Lors de mon passage dans une autre entreprise de construction, en qualité de vendeur, un ami me fait part d'un poste à pourvoir dans le même domaine, non plus dans la vente cette fois, mais dans la gestion. Je me suis dit que j'allais enfin faire mon vrai métier ! Dont acte mais, à nouveau, la possibilité d'y prendre des parts m'échappe. J'ai 31 ans et l'envie d'un projet personnel me taraude fortement, dans le contexte économique pourtant défavorable du début des années 80. Après avoir étudié quelques opportunités dans d'autres domaines, je me suis

recentré sur celui que je connaissais finalement le mieux, et dans lequel j'ai en réalité été baigné depuis longtemps. En effet, dès l'âge de 16 ans, je contribuais au financement de mes études en travaillant pour une entreprise de maçonnerie durant les vacances. Et durant mon temps libre, je m'amusais à tracer des plans, rêvant à des études d'architecture, qui m'ont été déconseillées par mon entourage. Mais il faut croire que le passé nous rattrape toujours, puisque j'ai finalement fait le choix de fonder une entreprise de construction... Quant à sa dénomination, je la voulais claire et susceptible d'apparaître comme une société établie de longue date : « SO » pour société, « TRA » pour Travaux et « BA » pour Bâtiment. Le 27 janvier 1981, SOTRABA était née !

### **Quelles ont été les grandes étapes de Sotraba ?**

J'ai commencé par développer mes activités au sein de la maison de famille (derrière le bâtiment actuel construit en 1999, ndlr), en commençant par diffuser de petites annonces... J'avais appris à faire des devis et des métrés, à maîtriser

les prix, négocier les matériaux, et j'ai fait appel à des sous-traitants que j'avais connus tout au long de mon parcours professionnel. Comme j'ai aimé cette énergie des commencements !

Le premier tournant date de 1985-1986, lorsque j'ai constaté que les prix du foncier augmentant, la variable d'ajustement par rapport au budget total d'un candidat constructeur se portait désormais sur la construction, et non plus le terrain. Cela entraînait inévitablement des négociations sur les prix, et partant, un problème de rentabilité. La solution était de passer de l'activité de constructeur à celle de promoteur, en acquérant des terrains afin de maîtriser ce coût et de protéger une marge de négociation, qui est tenue et donc vitale dans la construction. C'est ainsi que je me suis constitué au fil du temps un portefeuille de terrains, ce qui est à l'origine du second tournant, en 2011. Informé de mes propriétés foncières, Louis-Marie Piron (fondateur de Thomas & Piron, ndr) s'est en effet présenté pour me proposer une collaboration, que j'ai acceptée à la condition expresse que son entreprise rachète Sotraba, que je souhaitais vendre étant donné que mes deux filles ne souhaitaient pas poursuivre l'activité de construction. C'est ainsi que Thomas & Piron a acquis 100% du portefeuille d'activités de Sotraba afin d'avoir la disponibilité des terrains (qui sont la propriété d'une autre société, Smet Gestion Commerce SPRL, ndr). Ayant gardé le poste de directeur, j'ai poursuivi l'acquisition de nouveaux terrains que je mettais à la disposition de Sotraba. Bref, je continuais mon métier ! Puis, observant le développement très positif de Sotraba, Thomas & Piron m'a proposé de redéployer l'entreprise au lieu de l'éteindre comme il avait été programmé de le faire. Parallèlement, nous avons créé ensemble la société immobilière Immo Arquennes pour l'acquisition de terrains. Le modèle économique de Sotraba a pu ainsi se perpétuer, avec une autonomie totale dans sa gestion, et passant d'un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros en 2012 à 35 millions aujourd'hui, soit 5 fois plus....

### **Que signifie à vos yeux la promesse « Proche de vous » de Sotraba ?**

Il s'agit d'une double proximité, dont le premier sens est géographique. Sotraba s'est en effet imposée un rayon d'action limité dans un but à la fois d'efficacité et de protection de nos clients, c'est-à-

dire pouvoir être sur les chantiers en peu de temps et avoir le contrôle sur tout ce qui est fait. « Proche de chez vous » équivaut ainsi à « proche de chez moi », ce qui signifie une parfaite connaissance à la fois de l'environnement dans lequel le travail est fait et des personnes avec lesquelles on travaille, en l'occurrence des sous-traitants très réguliers et justement rémunérés. Ils font en conséquence très bien leur travail, et ne manquent jamais de revenir sur un chantier si une malfaçon a été constatée, nos clients le savent très bien. Car la construction est une œuvre d'Homme, l'erreur est donc possible. Le problème, ce n'est pas de faire une erreur, c'est de ne pas la réparer. Ne pas nier ce qui a été fait, et s'assurer que ce sera bien refait. Pour cela, il faut être respecté et rémunéré justement pour son travail !

*“Le problème, ce n'est pas de faire une erreur, c'est de ne pas la réparer.”*

Le second sens est bien entendu humain, et définit l'étroite communication que nous établissons avec nos clients pour qu'ils soient parfaitement entourés et rassurés durant toute la durée de la construction de leur logement. De tout cela découle un réel esprit familial, qui se vit aussi à l'intérieur de l'entreprise avec mes collaborateurs de longue date ainsi que mes deux filles. Alexia, la cadette, qui connaît très bien le monde de la construction, s'occupe du contrôle de gestion et Ingrid est, quant à elle, architecte d'intérieur et détermine la configuration et les finitions de tous les logements qui ne sont pas vendus sur plans et qui ne requièrent pas de personnalisation par nos clients, ce qui est le rôle de Valérie Dufour.

### **Vous allez sur vos 73 ans cette année. Le temps du passage de relais est-il venu ?**

Certes, c'est la vie ! Mais je n'ai aucune crainte pour la suite. La relève est déjà bien assurée en la personne de Nicolas Keusters, notre nouveau directeur depuis février 2021, qui bénéficie de solides et précieux collaborateurs : Valérie Vrancken, notre directrice financière qui est avec nous depuis 22 ans ; Philippe Courtoy, notre directeur d'études, qui est avec nous depuis l'âge de 18 ans ;

Erberto Gargano, notre directeur technique, qui a gravi tous les échelons au sein de Sotraba et, surtout, Bruno Mernier, notre ingénieur civil chargé du développement, qui nous a rejoint en 2012 après avoir travaillé chez Thomas & Piron pendant plus de 15 ans. Quant à moi, je fais toujours partie du conseil d'administration, et je reste un soutien, tout en prenant dès à présent le recul nécessaire. Je continue néanmoins l'acquisition de terrains, car il s'agit là d'une activité très particulière, qui ne se transmet que très difficilement. Tant que je serai en état de le faire, je poursuivrai donc la gestion de notre portefeuille de terrains, dont le stock actuel permettra déjà de développer de beaux projets, qui viendront s'ajouter aux plus de 3 000 maisons et 1 500 appartements construits à ce jour par Sotraba.

### **Quelles sont vos perspectives d'avenir pour la construction ?**

Au vu de l'obsolescence d'une part importante du bâti sur notre territoire, il est clair que les besoins en construction neuve vont encore être nombreux à l'avenir. Cela dit, je me sens très concerné par l'actuelle difficulté grandissante d'acquisition de logement neuf sur le marché privé. En effet, les experts bancaires deviennent aujourd'hui frileux dans les estimations qu'ils font d'un bien à construire, alors qu'ils s'alignaient auparavant sur nos devis, puisqu'un bien vaut au moins ce qu'il a coûté à la construction. Or, ce qui a pu jusqu'ici paraître tomber sous le sens n'a plus tendance à être vrai aujourd'hui. J'en veux pour preuve un cas récent où un expert bancaire a estimé que la maison construite valait moins que son prix d'achat, ce qui me paraît dangereux. Si une maison vaut, par exemple, 400 000 euros, mais qu'elle est estimée à 350 000 euros par un expert, la banque acceptera de prêter à l'acheteur 80 % de ces 350 000 euros, soit 280 000 euros. Or, cet acheteur devra déboursier en finalité 400 000 euros plus les frais, ce qui fait grimper son budget global à quelque 480 000 euros, soit un différentiel de 200 000 euros d'auto-investissement, ce qui est énorme ! Et comme le coût de la construction évolue actuellement davantage à la hausse que les taux d'intérêt qu'on peut obtenir en plaçant son épargne, je crains que cela ne devienne un vrai problème... Mais je suis un optimiste, et je pense que la situation va finir à terme par s'équilibrer, dans l'intérêt de tous ! ▶

*Proche de vous !*

# SOTRABA

THOMAS & PIRON, LA FORCE D'UN TEAM



**DEPUIS 1981**

[www.sotraba.be](http://www.sotraba.be)

**Sotraba Constructions**

Chaussée de Nivelles 121  
7181 Arquennes (Seneffe)  
N° entreprise : BE 0421.205.375

Tél.: +32 67 87 85 01  
Fax : +32 67 87 85 04  
info@sotraba.be

**sotrabaconstructions**

**sotrababe**

