



Wood Fashion va encore nous surprendre

Nous vous avons parlé de l'agrandissement de l'enseigne à Waterloo en octobre dernier (396 Ch. de Bruxelles). Nous pouvons à présent nous réjouir de l'élargissement de ses services, au Fort-Jaco cette fois. Avec cette vision de la cuisine comme espace de vie à part entière, le créateur de mobilier nous séduit depuis 15 ans et se renouvelle sans cesse. Pas question pour Wood Fashion de s'endormir sur ses lauriers! C'est dans cette optique dynamique que le showroom ucclois, qui était uniquement accessible sur rendez-vous, ouvre à présent ses portes du mardi au vendredi de 10h à 18h (16h le samedi) et met deux architectes d'intérieur à la disposition de la clientèle. Rappelons que la marque cultive élégance et intemporalité, tant pour des ambiances nostalgiques que dans des perspectives plus modernes et épurées, avec toujours ces précieuses valeurs de sur-mesure, de fait-main, de finitions pointues, le tout avec des matériaux nobles. **Chaussée de Waterloo 1488 à 1180 Bruxelles. Tél. 02 374 39 11. Les équipes se déplacent partout en Belgique, en France et au Luxembourg. www.woodfashion.com**

Home Dating, Chasseur Immobilier Bruxelles Sud

Acheter – Investir – Louer

Caroline Lucidi Joubert, créatrice du bureau de Chasseur Immobilier Home Dating et installée depuis 12 ans à Uccle, vous propose son expertise et son temps pour prospecter et dénicher votre maison ou votre appartement, à l'achat ou à la location. Pas le temps ni l'envie de chercher, pas le temps de visiter et de bien cibler vos critères, pas d'expérience des quartiers et des prix pratiqués pour une bonne négociation? Elle se charge de tout pour vous et visite à votre place en toute objectivité. Ses atouts pour une location ou un achat réfléchi:

- Gain de temps, moins de stress au quotidien
- Expertise en immobilier résidentiel bruxellois
- Estimation et négociation du prix dans votre intérêt
- Suivi personnalisé pour chaque étape de la recherche jusqu'à la signature finale
- Accès à tout le marché grâce à un réseau de professionnels et de particuliers

Caroline Lucidi Joubert propose également des services de relocation à la carte, en fonction de vos besoins, avant d'arriver ou au moment de votre installation: inscription à la commune, contrats de fournisseurs, supervision et conseil pour les états des lieux entrée-sortie, immatriculation, carnet d'adresses. Déléguez votre recherche à Home Dating en toute sérénité et prenez la meilleure décision au meilleur moment. **www.homedating.be - Tél: 0473 511 668 - contact@homedating.be - Agréée IPI**



Profession Chasseur Immobilier



Quel service propose-t-il?
Quelle différence avec
l'agent immobilier?

Le Chasseur immobilier est un professionnel de l'immobilier au service exclusif de l'acquéreur. Il effectue pour lui l'intégralité du travail de recherche immobilière à l'achat ou à la location conformément à un cahier des charges exhaustif convenu entre les deux parties:

- Analyse, tri et sélection d'annonces de particuliers et professionnels
- pré-visites de biens et reportages de visites
- organisation de visites
- assistance dans les démarches de négociations et jusqu'à la signature de l'acte authentique de vente ou du bail de location.

L'agent immobilier lui, est mandaté par celui qui vend son bien ou le met en location. L'agent a la mission de défendre les intérêts de son client vendeur.

Le Chasseur immobilier en Belgique est affilié à l'organisme réglementant la profession d'intermédiation immobilière, l'IPI, mais ne possède pas de biens en portefeuille et ne recherche que sur demandes spécifiques.

Son terrain de chasse: l'intégralité du marché immobilier local, via les professionnels avec lesquels il entretient des rapports de partenariat pérenne, en totale transparence, mais également les particuliers vendeurs, les notaires ou autres apporteurs d'affaires. Son service personnalisé offre à son client: gain de temps et de déplacements, conseils objectifs, réseau et opportunité des offres off-market, négociation, organisation et accompagnement tout au long du projet d'achat. Ayant une parfaite connaissance du marché immobilier local, disponible et attentif, il est à l'écoute des besoins spécifiques de l'acheteur, et sélectionne les biens les plus en adéquation avec son cahier des charges. Résolument à l'écoute de l'acheteur, il l'accompagne et le conseille objectivement tout au long de la recherche, tout en lui faisant profiter de son expertise et de son réseau. Sa rémunération est fonction de chaque projet, mais se calcule sur la base d'un pourcentage situé entre 1 et 3% du prix de vente.

Le printemps de l'immo