

IMPLANTATION D ENTREPRISES DYNAMISER NOTRE CENTRE VILLE

DYNAMISER LE CENTRE VILLE DE TOURNAI ET SES ENVIRONS

Connaissez vous l'Agence Nationale pour l'implantation et l'immobilier d'entreprises.

L'Agence Nationale pour l'implantation et l'immobilier d'entreprises est un commercialisateur et investisseur de locaux Professionnels et d'Entreprises

Si vous recherchez à implanter votre entreprise en WAPI ou si vous êtes propriétaire que vous recherchez un locataire ou un acheteur nous sommes là pour vous apporter notre aide.

Un service d'autant plus utile qu'il concerne toutes les entreprises, tous les secteurs d'activités, tous les entrepreneurs et propriétaires de locaux industriels et commerciales pas toujours au fait des questions relatives à l'immobilier d'entreprise et aux lois Européennes.

Là est toute l'ambition de l'Agence Nationale pour l'implantation et l'immobilier d'entreprises., qui comme son nom l'indique veut proposer un rôle fédérateur dans le secteur intimement lié au développement économique de la Région WAPI.

NOUVEAU DEPARTEMENT de l'Agence Nationale pour l'implantation et l'immobilier d'entreprises.

CESSION et TRANSMISSION D'ENTREPRISES

L'Agence Nationale pour l'implantation et l'immobilier d'entreprises a ouvert son nouveau département avec Avocat intégré concernant la

TRANSMISSION D ENTREPRISES

cession de parts sociales, rédaction d'actes, cession de fonds de commerce etc...
Vous vendez votre société ?, l'Agence Nationale pour l'implantation et l'immobilier d'entreprises peut vous trouver un repreneur et rédiger, enregistrer tous les actes.

Et, VENDRE VOTRE ENTREPRISE

NOUVEAU DEPARTEMENT

ARCHITECTURE

RÉAMÉNAGEMENT/CONSTRUCTION CLEF EN MAINS

Faut il vendre sa maison, son appartement, ses locaux d'entreprises, usine, tertiaire ou les réaménager ?

l'immobilier est de plus en plus cher, alors pourquoi ne pas tout réaménager, transformer, adapter à vos nouvelles envies ?

avec des avantages fiscaux à la CLEF !

l'immobilier d'entreprise, est un métier qui ne s'improvise pas.

Nous le faisons depuis 1992 sous différentes structures juridiques adaptées afin de répondre au mieux aux attentes de nos clients, privés comme institutionnels.

Mais qu'est ce qui différencie l'immobilier dit traditionnel de l'Immobilier d'Entreprise ?.

- L'immobilier Traditionnel est pratiqué par des Agents Immobiliers bénéficiant de la carte professionnelle et qui pratiquent l'immobilier pour les particuliers, comme l'achat, la vente, la location et ce, exclusivement tourné vers la maison, l'appartement, parkings et garages.

Parfois, ces professionnels au hasard de leurs rencontres peuvent avoir en mandat un local professionnel à proposer à la clientèle, mais cela reste de l'exceptionnel, et ils sont plutôt mal à l'aise dans cet exercice. Ce sont des Professionnels dans leur secteur.

- L'immobilier d'Entreprise exercera son activité exclusivement tournée vers la commercialisation de biens d'entreprises, comme des usines, des locaux commerciaux, des immeubles tertiaires, des entrepôts, des terrains industriels, des cafés et débits de boisson etc .

C'est un monde à part dans le domaine de l'immobilier, avec ses règles de bonne conduite entre confrères, du respect de la parole donnée et de l'organisation du travail en commun, dans le but de répondre rapidement et au mieux aux cahiers des charges, des patrons d'industries tout comme au commerçant du coin de votre rue.

Les règles d'urbanismes, les spécificités techniques propres aux régions, terrain, sondage, règles des prospectus, voisinage, car on n'implante pas une usine d'agro alimentaire à côté d'une usine classée « type Seveso » font partis du quotidien de ce Professionnel.

Aucune erreur n'est possible dans cette Profession.

Aucun écart à l'égard des normes Européennes, le Professionnel en Immobilier d'Entreprise est là pour vous mettre sur le meilleur chemin de votre réussite future.

Malheureusement il n'existe pas encore à ce jour de nomenclature particulière et adaptée à cette profession.

C'est un agent immobilier avec une carte professionnelle plutôt apparenté à l'ingénierie immobilière

C'est la raison pour laquelle nous avons été le premier à demander à l'Union Européenne et à

l'I.P.I, de mettre en place une véritable nomenclature administrative propre à cette Profession.

Et ce, accompagnée d'une véritable formation sanctionnée par un diplôme d'Etat.

L'immobilier est un secteur d'activités très large, si visiter une maison est très souvent un coup du cœur, et parfois un achat pour la vie ou de sa vie, l'Immobilier d'Entreprise est la démarche d'un entrepreneur qui engagera son entreprise, ses salariés, ses clients et ses fournisseurs dans l'avenir de la société, et on ne plaisante pas avec l'énergie humaine d'une entreprise.

Un mauvais choix peut avoir des conséquences désastreuses.

Si vous faites de plus en plus le choix de prendre un Professionnel en Immobilier d'Entreprise c'est votre garantie de réussite.

D'ailleurs, les chefs d'entreprise à la recherche de locaux ne se trompent pas dans leur choix, ils appelleront rarement un cabinet non spécialisé.

C'est votre garantie d'un savoir faire à votre disposition rapidement.

Si d'autres vendeurs privés continuent à poser des affichettes à vendre sur la façade de leur bien, en pensant vendre directement, heureusement qu'en Immobilier d'Entreprise cela devient de plus en plus rare, à cause de la législation juridique et des Lois Européennes en vigueur, la mission de commercialisation est confiée à un Professionnel.

Aujourd'hui, ACQUEREUR et VENDEUR vont préférer prendre les services d'un professionnel en Immobilier d'Entreprise qui assurera toutes les garanties et les mises aux normes et les démarches obligatoires.

Objectif :

Développer le secteur Tournaisien sur trois axes :

- Valoriser les fonciers en trouvant des opérateurs / investisseurs immobiliers d'entreprise,
- Créer de la demande d'implantations en valorisant le secteur géographique,
- Trouver des locataires pour les surfaces vacantes,
- Créer une synergie entre les entrepreneurs / locataires du secteur,
- Créer des produits d'investissements qui répondent à la demande des utilisateurs,

En conclusion, les cabinets spécialisés ne sont pas les seuls acteurs de l'engouement du secteur de Tournai/Marquain/Orcq :

- L'excellent travail d'IDETA, d'IEG et de l'EUROMETROPOLE dans le secteur pour promouvoir les zones industrielles et motiver nos Bourgmestres.
- Proximité immédiate de la France, rappelons que Lille c'est plus de 100 000 m2 de locaux industriels loués ou vendus, commercialisés par an, ce qui représente un potentiel important. Tournai, satellite de Lille en bénéficie.
- Croisement des axes autoroutiers vers Paris / Calais pour l'Angleterre, Bruxelles, Namur, et les ports des Flandres.
- Une offre qui se caractérise par des locaux d'excellentes qualités.
- Un environnement, une qualité de vie. En effet, il n'est pas inutile d'attirer votre attention sur les commodités extra professionnelles ; Ecole, hyper marché, centres sportifs, tourisme etc

Liste des questions à se poser quand on cherche des nouveaux locaux ou que l'on cède ses locaux :

Voulez vous acheter ou louer

- votre délai
- Voulez vous entrepôt ou bureau ou les deux
- quelle est votre hauteur sous ferme dans la partie entrepôt , résistance de dalle demandée
- puissance électrique
- Parking
- Secteur géographique
- Accueil du public ?

Nous avons décidé de mettre à la disposition des chefs d'entreprises ce document d'aide à la recherche de locaux à louer, à vendre, ou à construire et ce, afin de les guider dans leur nouvelle fonction.

En cas de construction : Juger d'une réelle opportunité de construction pour son entreprise car une opération de construction se divise en quatre phases :

Etude préliminaire, définition du programme, conception du projet, étude.

Choix des entreprises passation des marchés.

Exécution des travaux jusqu'à la réception.

Livraison de l'ouvrage

Puis il vous faudra :

Définir les besoins

Fixer son enveloppe financière, son mode de financement

Choisir un maître d'ouvrage délégué qui se chargera de transmettre à son maître d'ouvrage tous les éléments ci-après.

Ce maître de l'ouvrage délégué va lancer les opérations suivantes :

Présenter l'architecte intégré à votre société.

Déposer le permis de construire

Consulter les entreprises

Désigner les entreprises sélectionnées

Souscrire l'assurance dommage Ouvrage au nom du maître d'Ouvrage

Souscrire une assurance contractant général

Établir le devis descriptif quantitatif

Donner planning d'exécution

Établir le marché de maîtrise d'œuvre

Établir la convention de mission du bureau de contrôle

Faire préparer un rapport préliminaire au bureau de contrôle

Faire préparer le contrat de coordination en matière de sécurité et de protection de la santé

Faire préparer le cahier des closes techniques particulières

Faire préparer les marchés signés avec chaque entrepreneur

Faire préparer le rapport étude de sol

Faire afficher le permis de construire sur le terrain et en mairie par huissier

Établir la déclaration ouverture de chantier

L'ensemble de tous les contrats d'assurances souscrites par les entreprises sélectionnées et participants au chantier

Conduire une opération de construction est une tâche longue et difficile, l'A.N.I.I.E vous assistera pour :

Prendre en toute connaissance de cause des décisions vous incombant qu'il s'agisse de problèmes administratifs, techniques, ou financiers.

Accomplir par délégation toutes les tâches qui vous sont normalement dévolues en tant que maître d'ouvrage, de la conception à la réalisation.

Fournir l'ensemble de ces documents acceptés et signés par votre société est obligatoire pour que le chantier se déroule dans d'excellentes conditions présentes et avenir.

Fournir l'ensemble de ces documents peut prendre du temps, même une année.

Le chef d'entreprise que vous êtes, a une profession, acquise très certainement durement.

Très raisonnablement vous ne pouvez pas vous substituer aux personnes qui ont suivi une formation et qui travaillent dans la construction de biens industriels ou tertiaires depuis de longues années.

L'A.N.I.I.E est présent afin de vous éviter tous les pièges réservés au maître d'ouvrage non initié, vous préservez des vicissitudes de la construction.

Travaillons ensemble, afin que ce nouveau projet soit une réussite totale.

Pour ce faire :

Définissons ensemble votre programme, vos besoins, vos objectifs.

Ensemble trouvons le soin de trouver les moyens pour améliorer la productivité, image de marque de votre entreprise et faciliter la communication entre vos différents services.

Examinerons vos besoins en matière de surface volume et communication Etudions ensemble vos spécificités et contraintes techniques.

Maître d'ouvrage veut aussi dire que vous devenez investisseurs, imaginons les possibles changements d'affectation des locaux, imaginons ensemble les moyens de créer de la surface supplémentaire afin de faire face au développement de votre entreprise : Vous n'allez quand même pas déménager tous les jours !!!

Vous aidez à vous poser les bonnes questions :

Quelle est l'objectif à atteindre ?

Quelle est le vrai problème à résoudre ?

Quelles moyens vous donnez-vous pour le faire ?

Comment associer les hommes et les femmes qui travaillent dans votre entreprise à ce nouveau projet ?

Comment les informer et mener une politique de concertation aux différents stades d'élaboration et de réalisation du projet immobilier ?

Qui sera réellement concerné par ce nouveau bâtiment, vous-même, vos clients, le public ?

Quelle image donner à la future construction ?

Avez vous une culture d'entreprise ?

Quel site retenir pour votre nature implantation ?

Quel montant d'investissement pouvez-vous envisager ?

Quels sont les délais ?

Combien de collaborateurs, quels matériels, quelles liaisons fonctionnelles internes, quel niveau de confort, quel budget d'exploitations nouveaux ? etc. etc..