

immo not

pro

BULLETIN D'INFORMATION SUR LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE



Les **PRIX** de **L'IMMOBILIER** pour **TOUS** !

🔒 NÉGOCIATION : CUEILLEZ LES VENTES AU BON MOMENT !	2
VENTES IMMOBILIÈRES : À LA RECHERCHE DE NOUVEAUX DIAGNOSTICS...	2
🔍 LES PRIX DE L'IMMOBILIER POUR TOUS !	3
📍 SURFER SUR LA BAISSÉ DES TAUX D'INTÉRÊT - Interview de Bruno Rouleau - IN&FI Crédits	4

Vous avez dit "Data" ?

La data [donnée] est certainement un des enjeux majeurs de notre époque dans tous les secteurs. Dernière nouveauté en immobilier : l'open data* des prix des ventes immobilières réalisées en France depuis 2014. Une vraie mine d'or pour les particuliers. Mais attention, il ne s'agit pas du prix en temps réel, car cela concerne les ventes réalisées il y a plusieurs mois.

La data va-t-elle se substituer au métier des professionnels de l'immobilier ? Pas d'inquiétude car les qualités humaines ne pourront pas être remplacées par le digital. En revanche, ce sera certainement une aide précieuse de prise à la décision et un atout supplémentaire pour aider le négociateur à satisfaire au mieux son client. Par exemple en lui trouvant le bien le mieux adapté.

*information publique brute, qui a pour vocation d'être librement accessible et réutilisable





NÉGOCIATION

Cueillez les ventes au bon moment !

À l'instar de nombreuses cultures, l'immobilier produit ses meilleurs fruits en fonction des saisons.

Découvrons les moments les plus propices pour que la vente de maisons, appartements, terrains donne le plus !

Pour mettre les acquéreurs en appétit, il faut leur servir les bons produits au bon moment.

En fonction des saisons, ils apprécieront les biens plus ou moins copieux au niveau du prix ou conséquents par rapport à la superficie.



Des biens triés sur le volet

Si les acquéreurs ne font pas de leur projet immobilier la priorité, il reste une frange de clientèle à ne pas négliger : celle des acheteurs de résidences secondaires. Ils vont en effet profiter de leur venue dans la région chère à leur cœur pour prospecter et visiter. Cela vaut bien sûr pour les zones les plus touristiques. D'où l'intérêt de mettre en lumière tous les biens de caractère et autres maisons traditionnelles... ou avec piscine. Pour que les visites par temps de canicule ne tournent pas au cauchemar, présentez le bien en fin de journée. Capitalisez sur ce qui fait son charme comme lieu de villégiature.

↪ *Biens à privilégier : maisons de campagne et appartements en bord de mer.*



Une belle rentrée de mandat

Largement occupés par la rentrée des petits et grands, les acheteurs sont tentés de différer leur projet aux beaux jours. L'objectif consiste donc à ne pas se laisser prendre par la torpeur automnale. Solution à cela : disposer d'une belle variété de biens répondant à un maximum de projets. L'objectif consiste donc à étoffer votre fichier en rentrant le plus de mandats possible. Familles à la recherche d'une maison et investisseurs en quête d'un bien locatif y seront sensibles.

↪ *Biens à privilégier : maisons familiales et appartements locatifs.*



Période de soldes

Il ne s'agit pas de la période la plus propice pour vendre, mais certains produits ont tout à y gagner. Notamment s'ils profitent d'une belle exposition plein sud qui valorise les apports en chaleur et lumière naturelle. C'est aussi le moment d'appliquer des tarifs agressifs aux biens qui le nécessitent, histoire d'attirer les acquéreurs qui seraient tentés d'attendre le printemps.

↪ *Biens à privilégier : maisons de ville, appartements et chalets.*



Des ventes florissantes

Réputé pour être faste, le printemps permet de visiter aux beaux jours et de faire correspondre son arrivée dans le logement avec la rentrée scolaire. C'est aussi le moment où les parents se mettent en recherche d'un studio pour leur enfant.

En revanche, un logement standard risquera de se retrouver noyé dans la masse au printemps alors qu'il aura plus de chances de sortir du lot - et donc de trouver preneur - s'il est proposé à la vente en hiver ou en été.

↪ *Biens à privilégier : maisons avec jardin et studios.*

Mais le meilleur fertilisant pour la vente reste le talent du négociateur !



VENTE IMMOBILIÈRE

À la recherche de NOUVEAUX DIAGNOSTICS...

De plus en plus poussés, les diagnostics immobiliers encadrent de mieux en mieux les transactions au risque d'alourdir la réglementation. Immonot-pro vous propose un diagnostic de la situation !

Certes le volume des transactions a atteint un niveau historique en 2018, mais au prix d'un véritable contre-la-montre pour obtenir toutes les pièces nécessaires à la vente. Parmi celles-ci, les diagnostics immobiliers figurent en bonne place. Peu de chance que la liste se réduise car les contrôles sont toujours plus poussés, à l'instar des recherches de radon, de vérifica-

tion des dispositifs d'assainissement ou de preuve de la performance énergétique.

La nouveauté la plus emblématique concerne le DPE qui va devenir "opposable" à compter du 1^{er} janvier 2021. Un acquéreur ou locataire pourra se retourner contre le propriétaire si la consommation énergétique réelle s'avère significativement supérieure au classement figu-

rant sur le DPE. Au chapitre des eaux usées domestiques, les communautés de communes exerceront de plein droit en lieu et place des communes la compétence assainissement à compter du 1^{er} janvier 2020. Cette mesure est issue de la loi NOTRe d'août 2015, article L. 5214-16. Rappelons que l'évacuation et le traitement s'opère via un réseau collectif ou indi-

viduel. Plus de risque d'intoxication au radon. Il s'agit d'un gaz radioactif d'origine naturelle, généralement présent dans les sous-sols, principalement en Bretagne, Corse et dans le Massif Central et les Vosges. Avec l'état des risques et pollutions, l'acquéreur ou le locataire doivent désormais être informés des risques et pollutions au radon.



LES PRIX DE L'IMMOBILIER POUR TOUS !

Un peu, beaucoup, passionnément...

L'État a mis à disposition de tous les Français les prix des ventes immobilières des 5 dernières années. Savoir à quel prix son voisin a vendu son appartement, c'est possible. Une aubaine pour les vendeurs et les acheteurs. Et pour les négos ?

Chacun peut désormais connaître le prix réel des transactions sur les maisons, appartements ou terrains à proximité de chez soi ou de n'importe quelle adresse en France depuis le 24 avril. Bercy a en effet ouvert l'accès à sa base DVF (demande de valeur foncière) qui recense les transactions enregistrées au cours des 5 dernières années. Une mine d'informations et une petite révolution !

À quelles données a-t-on désormais accès ?

Les données détaillent la date de l'acquisition (signature chez le notaire), la superficie du terrain et du bien, le nombre de pièces, ainsi que le prix de vente. Il s'agit des prix réels au moment de la transaction immobilière. Ils n'intègrent ni les droits de mutation, ni les émoluments des notaires, ni les éventuels frais d'agence.

La base Demande de valeur foncière (DVF) contient 4 millions de prix de vente. Les noms des propriétaires ne sont pas communiqués par souci de confidentialité. Ces données sont consultables sans identifiant, sans mot de passe et autant de fois qu'on le souhaite !

Le bonheur des futurs acheteurs ?

Auparavant, vendeurs et acheteurs s'appuyaient sur des sites d'estimation en ligne. Les notaires disposent, eux, d'informations fiables avec leurs bases Perval et BIEN (base d'informa-

tions économiques notariales), mais qui ne sont pas ouvertes au grand public. Les particuliers vont être plus avertis. C'est pour eux l'assurance que le bien ne sera ni surévalué, ni sous-évalué. Cela devrait fluidifier le marché. Cette transparence va porter un sacré coup aux activités des professionnels immobiliers peu scrupuleux qui surestiment un logement. Cependant, de nouvelles attentes vont émerger.

Comment ça marche ?

Vous renseignez sur internet l'adresse suivante : <https://app.dvf.etalab.gouv.fr/>. Etalab est l'organisme chargé d'animer la plateforme data.gouv.fr. Vous sélectionnez le département et la commune qui vous intéressent ce qui vous permet de trouver la parcelle cadastrale du bien concerné.

Immonot a intégré ces données

Le site immobilier des notaires *immonot*, comme d'autres leaders du marché (MeilleursAgents, SeLoger), a intégré ces données et propose une carte complète avec l'ensemble des informations sur les biens vendus. Vous pouvez zoomer sur la carte ou renseigner directement l'adresse du bien.

Les bémols

Les prix remontent à au moins six mois, voire plus, le temps que les informations figurant dans l'acte

de vente remontent à l'administration, via le service de la publicité foncière. Il y aura une mise à jour tous les 6 mois (en avril et en octobre de chaque année). Mais il faut être conscient que ce décalage peut avoir un impact car les prix peuvent évoluer rapidement dans certaines zones.

La situation du bien dans un immeuble n'est pas prise en compte, ni les caractéristiques (son état, l'étage, ascenseur, balcon), l'état des biens non plus. Des critères qui génèrent des écarts de prix.

Par exemple, dans une même rue, les prix immobiliers peuvent varier. Une donnée seule est difficile à analyser. Le prix évolue en fonction de l'offre et de la demande et peut ainsi fluctuer d'un mois sur l'autre.

Une carte à jouer pour les négociateurs

Les négos vont devoir s'approprier ces nouveaux outils et travailler avec. Ils vont avoir en face d'eux des clients de plus en plus éduqués.

Cependant, devant tant de données à leur disposition, ils risquent d'être perdus. Et ils auront besoin d'être accompagnés dans leur parcours client. Chaque bien est unique : la vue, l'agencement et son état contribuent au prix. C'est le rôle du négociateur d'accompagner le particulier. C'est son expérience et sa connaissance du secteur qui feront la différence.

Le point de vue d'un notaire

Jean Baptiste Bullet (94) : "je pense que c'est une bonne nouvelle pour la profession et pour le grand public. Ces données sont à mon sens d'intérêt général, et un acquéreur mieux informé est un acquéreur qui sera moins anxieux tout au long de la réalisation de son projet immobilier. De plus, je suis content qu'il existe une alternative gratuite et fiable à la Base BIEN/PERVAL, qui est une base que nous alimentons nous-mêmes mais dont la consultation est payante."

Certains notaires toutefois sont mécontents, car ils payent pour alimenter la base Perval et ne comprennent pas pourquoi Bercy a donné l'accès gratuit à ce type de données.

Et le point de vue des particuliers ?

Selon un sondage Immonot 80% des Français sont intéressés par les prix immobiliers de leurs voisins !



Immonot
Découvrez les prix des biens immobiliers vendus depuis 5 ans

- 322 biens vendus totaux
- Appartement 2 pièces 31m² 104 000 €
- Appartement 3 pièces 40m² 100 000 €
- Appartement 3 pièces 40m² 120 000 €
- Appartement 2 pièces 33m² 20 000 €
- Appartement 3 pièces 81m² 220 000 €

Recherchez les prix des biens immobiliers vendus depuis 5 ans

Les prix près de chez vous, dans votre quartier et partout en France...

LES NEWS D'IMMONOT

Nouveau : les e-ventes

Un service unique et innovant sur le marché immobilier est proposé aux études notariales. **Le principe** : une vente interactive souple avec une réception des ventes possible à tout moment.

Grâce à la e-vente, les acquéreurs soumettent leur offre en ligne sur le site 36h immo ou immonot dès qu'ils le souhaitent, par exemple juste après avoir visité le bien. Grâce à l'envoi automatique d'email et de sms, le vendeur est alerté automatiquement et dispose d'un délai de 2 jours ouvrés pour accepter ou refuser l'offre.

Les autres acquéreurs sont également informés et ont la possibilité de faire une contre-offre. La fin de la vente intervient dès lors que le vendeur accepte une offre.

Les avantages : cette vente est adaptée à tous les types de biens immobiliers et garde les avantages de la vente interactive classique (système d'enchères en ligne). Le bien immobilier dispose d'un vaste plan de communication.

2 stats d'un site immobilier à analyser

Vous devez être très attentif concernant vos annonces au nombre de contacts générés par un site et au nombre de visites qui en découlent. Ces statistiques sont des arguments auprès des vendeurs pour négocier, par exemple, des mandats exclusifs. Si une annonce fonctionne mal, posez-vous les bonnes questions :

les photos sont-elles de bonne qualité ? Mettent-elles le bien en valeur ? La description est-elle adaptée ? Le prix n'est-il pas trop élevé ? Et plus généralement, le site internet est-il adapté ? Génère-t-il du trafic qualifié ?

Immonot vous apporte un accompagnement personnalisé pour vos annonces que ce soit pour leur diffusion sur le site Immonot.com ou pour la création et la gestion d'un site personnalisé de

l'étude (analyse de vos stats, suivi de vos annonces...).

LES NEWS DE L'IMMO



Le saviez-vous ? En immobilier c'est d'abord Madame qu'il faut convaincre

De la recherche du bien immobilier à la finalisation du projet, en passant par les visites : qui décide dans le couple ? Selon une enquête Immonot réalisée en mars, Madame est souvent très investie. À bon entendre !



SURFER SUR LA BAISSSE DES TAUX D'INTÉRÊT

Même si les taux sont au plus bas, faire appel à un courtier est un "plus" pour négocier tous les aspects du financement. Bruno Rouleau, directeur des partenariats pour IN&FI crédits, nous dévoile les secrets de la négociation.



Nous confirmez-vous la baisse des taux d'intérêt pour le mois d'avril ?

Je vous confirme effectivement la baisse des taux pour le mois d'avril ; c'est d'ailleurs la même chose pour le mois de mai. Il faut regarder en novembre 2016 pour avoir un taux historiquement égalé.

Les courtiers communiquent sur les taux les plus bas obtenus, savoir :

- Sur une durée de **15 ans** : **0,95 %**
- Sur une durée de **20 ans** : **1,10 %**
- Sur une durée de **25 ans** : **1,20 %**.

Les taux les plus intéressants sont obtenus pour des clients avec un « bon profil » qui se caractérise par un bon potentiel professionnel, un bon environnement patrimonial et/ou une bonne capacité d'épargne.

On explique cette baisse des taux par différents facteurs :

- la banque centrale s'est engagée à financer l'économie en général,
- il existe une grande concurrence sur les profils emprunteurs,
- les risques de contentieux sur les défaillances des ménages sont faibles.

Comment les acquéreurs peuvent-ils la mettre à profit ?

Les acquéreurs peuvent évidemment mettre à profit cette baisse des taux en achetant, sachant qu'actuellement les biens de qualité ne restent pas longtemps sur le marché. Attendre, c'est le risque d'avoir un bon prêt mais pas le bien convoité. La baisse des taux permet aussi d'anticiper certains projets ou de renégocier ses prêts en cours.

Comment les courtiers peuvent-ils aider à débloquer les prêts pour faciliter les acquisitions ?

En définissant précisément la capacité d'emprunt de la personne, il va aider à débloquer le prêt. Le courtier va alors plus loin que le banquier, de par sa meilleure connaissance du client, en le consultant sur la préparation de son projet. Le courtier est une sorte de « gare d'aiguillage » pour trouver le bon financement en fonction du profil de la personne et a une bonne connaissance des différentes offres. Vis-à-vis du négociateur et du notaire, le courtier va les tenir au courant de l'avancée du dossier en temps réel. Cela va permettre d'anticiper certaines situations. Il assure le suivi, la faisabilité et l'organisation.

En plus du taux, quels sont les points à vérifier dans un crédit immobilier ?

Le taux va évidemment définir le coût du crédit. Il faut aussi vérifier le montant des frais de dossier, le fonctionnement du crédit, la durée de l'amortissement, les indemnités de remboursement anticipé... Tout ce qui concerne en fait la vie du crédit. Les garanties représentent également un point essentiel. Il est parfois plus intéressant d'avoir une garantie réelle plutôt qu'une caution mutuelle. Votre courtier pourra aussi apporter son aide sur le choix de l'assurance emprunteur. Il faut s'orienter vers une banque qui corresponde à vos besoins.

Pensez-vous que l'open data peut influencer les prix ?

Il n'y aura pas d'influence immédiate. Le souci est plutôt sur la quantité d'offres par rapport aux demandes. Cette mise en ligne publique relève de la simple constatation, cela ne correspond pas forcément au prix que vous allez vendre votre bien. Il faudra voir avec le temps si les professionnels adaptent leurs offres en exploitant cette libéralisation de l'information.

AGENDA :



NÉGOCIATEURS, NOTAIRES, CRÉATEURS...

Nous vous donnons rendez-vous aux 5^{es} Assises nationales à **TOURS du 6 au 8 NOVEMBRE 2019.**

Cet événement vous permettra de suivre 14 heures de formation sur les thèmes de la **Relation Client, la Communication et l'Immobilier**, dans une ambiance conviviale, à l'Hôtel Oceania L'Univers****.

Ce sera également l'occasion de rencontrer des confrères de toute la France et de partager vos expériences lors de tables rondes. Et en exclusivité vous pourrez assister à une conférence sur « *la stabilité émotionnelle et la performance lors des rendez-vous clients* » animée par Philippe LECLAIR, préparateur mental de 20 équipes de France et champion du monde de cross court.

Vos contacts : Laure & Alexandra
☎ **05 55 73 80 13 / 05 55 73 80 59**
✉ **assises@immonot.com** : pour découvrir le programme et s'inscrire
10 % de remise pour toute inscription avant le 31 juillet !